



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIA EN MARKETING
CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN MARKETING

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE CARNE DE SOYA EN LA CIUDAD DE
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, PROVINCIA DE SANTO
DOMINGO”.**

AUTORA:

JESSICA CRISTINA VERDESOTO ÀLVAREZ

RIOBAMBA-ECUADOR,

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el Trabajo de Titulación denominado “Proyecto de Factibilidad para la Elaboración y Comercialización de Carne de Soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas Provincia de Santo Domingo” realizado por la señorita estudiante: Jessica Cristina Verdesoto Álvarez, ha sido revisado en su totalidad, por lo tanto se autoriza su presentación.

Ing. Ángel Bolívar Burbano Pérez

DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

Ing. Gladis Lucia Cazco Balseca

MIEMBRO TRABAJO DE TITULACIÓN

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Las ideas expuestas en el presente Trabajo de Titulación y que aparecen como propias me corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual derivado del mismo a la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Jessica Cristina Verdesoto Álvarez

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación dedico con todo mi amor y cariño.

A ti Dios que me diste la oportunidad de vivir y de regalarme una familia maravillosa.

Con mucho cariño principalmente a mis Padres que me dieron la vida y han estado apoyándome en todo momento, gracias por apoyarme con todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón.

A mi hija por haberme inspirado el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos.

Jessica Cristina Verdesoto Álvarez

AGRADECIMIENTO

La gratitud es una virtud que nos vuelve más humanos, gracias a ello se alimenta el amor, la bondad y los buenos recuerdos.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por abrirme sus puertas para adquirir los conocimientos necesarios para ser una profesional de éxito.

Es necesario entonces presentar mi agradecimiento a todos quienes de una u otra manera me alentaron y guiaron para seguir adelante, en especial a los docentes de la institución, quienes con su cúmulo de experiencia y conocimientos han sembrado el deseo constante de superación.

Jessica Cristina Verdesoto Álvarez

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del Tribunal.....	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice General.....	vi
Índice de Cuadros	xi
Índice de Gráficos	xiv
Índice de Anexos	xv
Resumen Ejecutivo	xvi
Summary.....	xvii
Introducción	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA	2
1.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.2.OBJETIVOS	3
1.2.1 Objetivo General.....	3
1.2.2 Objetivos Específicos	3
1.3 Justificación de la Investigación	4
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
2.1.1 Antecedentes Históricos	5
2.1.2 Plan Nacional del Buen Vivir.	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.2.1 Proyecto de Inversión	6
2.2.2.1 La Evaluación de Proyectos de Inversión.....	8
2.2.2 Estudio de Mercado	9
2.2.2.1 Definición	10
2.2.2.2 Objetivos del Estudio de Mercado.....	12
2.2.2.3 El Producto del Proyecto	14
2.2.2.4 Métodos para el Estudio del Mercado	14

2.2.2.5 La Oferta	16
2.2.2.6 La Demanda	18
2.2.2.7 Precio y Análisis de Precios	19
2.2.2.8 Canal de Distribución	20
2.2.3 Estudio Técnico	21
2.2.3.1 Componentes del Estudio Técnico	22
2.2.4 Estudio Económico Financiero	23
2.2.4.1 Estados Financieros del Proyecto	23
2.2.5 Rentabilidad	24
2.2.6.1 Composición del Grano de Soya	26
2.2.6.2 Propiedades alimentarias y medicinales de la soya	27
2.3 HIPÓTESIS	29
2.3.1 Hipótesis General	29
2.4 VARIABLES	29
2.4.1 Variable Independiente	29
2.4.2 Variable Dependiente	29
2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	29
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	30
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	30
3.2.1 Por los Objetivos:	30
3.2.2 Por el Lugar:	30
3.2.3 Por el Tiempo o Circunstancia:	30
3.2.4 Por la Factibilidad:	31
3.3 UNIVERSO Y MUESTRA	31
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS	32
3.5 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.	33
3.5.1 Análisis e Interpretación de los Resultados.	33
3.6 VERIFICACIÓN DE LA HIPÒTESIS	44
3.6.1 Calculo del chi-cuadrado	44
CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO	49

TÍTULO: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CARNE DE SOYA EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS, PROVINCIA DE SANTO DOMINGO”	49
4.1 Generalidades.....	49
4.2 Objetivo del Proyecto de Factibilidad	49
4.3 Modelo de Proyecto de Factibilidad	50
4.4 ESTUDIO DE MERCADO	51
4.4.1 Objetivos del estudio de mercado	51
4.4.2 Identificación del Producto	51
4.4.3 Características del Producto.....	51
4.4.5 Etiqueta del Producto.....	52
4.4.6 Segmentación de Mercados	53
4.4.7 Comportamiento de la Demanda	53
4.4.8 Comportamiento de la Oferta	55
4.4.9 Demanda Insatisfecha	56
4.4.10 Marketing Mix	57
4.4.10.1 Producto.....	57
4.4.10.2 Precios.....	57
4.4.10.3 Plaza.....	58
4.4.10.4 Promoción.....	58
4.5 ESTUDIO TÉCNICO	59
4.5.1 Tamaño del Proyecto	59
4.5.1.1Tamaño del Mercado	59
4.5.2 Capacidad del Proyecto	60
4.4.3 Localización de la Empresa	60
4.4.3.1 Macro localización.....	60
4.5.3.2 Micro localización	61
4.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO	63
4.6.1 Flujo grama de Producción	64
4.6.2 Procesos de Producción.	64
4.6.3 RECURSOS.....	68
4.6.3.1 Maquinaria.....	68

4.6.3.2 Muebles y encerados.....	70
4.6.3.3 Equipo de Computación.....	72
4.6.3.4 Vehículos	73
4.6.3.5 Materia Prima.	73
4.6.3.6 Talento Humano Capacitado	74
4.6.3.7 Empaquetado	76
4.6.3.8 Recursos Financieros	76
4.7. Distribución de la Empresa SOYACARNY y su estructura física.	78
4.7.1 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	80
4.8 ESTUDIO ORGANIZATIVO PARA LA EMPRESA SOYACARNY.....	84
4.8.1. Misión	84
4.8.2. Visión.....	84
4.8.3. Valores	85
4.8.4 Objetivos	86
4.8.5 Políticas Empresariales	86
4.8.6 Estructura Orgánica	86
4.8.7 Manual de Funciones	88
4.9 ESTUDIO LEGAL PARA LA EMPRESA SOYACARNY	95
4.9.1 Constitución Jurídica	95
4.9.2 Registro único de contribuyentes.....	96
4.9.3 Patente Municipal	96
4.9.4 Registro Sanitario	97
4.9.5 Permiso del Cuerpo de Bomberos	97
4.9.6 Afiliación al empleador al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	97
4.9.7 Firma de contratos de trabajo.....	99
4.10 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	101
4.11 ESTUDIO FINANCIERO	102
4.11.1 Inversión	102
4.11.2 Costos.....	104
4.11.3 Costos Totales.....	107
4.11.4 Determinación del Costo Unitario	107
4.11.5 Determinación del precio de venta	107
4.11.6 Ventas	108

4.11.7 Gastos Administrativos.....	108
4.11.8 Depreciación	108
4.11.9 Gastos Amortizables	109
4.11.9 Amortización de Gastos financieros	110
4.11.9 Gastos Generales.....	112
4.11.12 Estado de pérdidas y ganancias	114
4.11.13 Flujo de Caja.....	114
4.11.14 El Valor Actual Neto	116
4.11.15 Tasa Interna de Retorno	117
4.11.16 Punto de Equilibrio	117
4.11.17 Relación Beneficio – Costo	119
4.11.18 Período de Recuperación de la Inversión	119
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
5.1 CONCLUSIONES	120
5.2 RECOMENDACIONES	121
BIBLIOGRAFÍA.....	122
LINKOGRAFÍA.....	123
ANEXOS.....	124

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Composición del Grano de Soya.....	26
Cuadro 2 Perfil Nutricional de la Soya.....	26
Cuadro 3 Operacionalización de las variables.....	29
Cuadro 4 Población de la Ciudad de Santo Domingo	31
Cuadro 5 Género.....	33
Cuadro 6 Edad	34
Cuadro 7 Integrantes de las familias.....	34
Cuadro 8 Integrantes que trabajan en las familias	35
Cuadro 9 Promedio de Ingresos.....	36
Cuadro 10 Importancia de cuidar la Alimentación	37
Cuadro 11 Consumiría Carné de Soya.....	38
Cuadro 12 Razones del consumo de la Carne de soya	39
Cuadro 13 Lugar de comercialización de la carne de soya.....	40
Cuadro 14 Frecuencia de Consumo	41
Cuadro 15 Precio de la carne de soya	42
Cuadro 16 familias vegetarianas.....	43
Cuadro 17 Matriz de frecuencia Observada	45
Cuadro 18 Segmentación	53
Cuadro 19 Demanda de carne de soya.....	53
Cuadro 20 Proyección de la Demanda.....	53
Cuadro 21 Proyección de la Demanda.....	54
Cuadro 22 Oferta de la Carne de Soya	55
Cuadro 23 Cálculo de la Proyección de la Oferta.....	55
Cuadro 24 Oferta Proyectada.....	56
Cuadro 25 Cálculo de la Demanda Insatisfecha	56
Cuadro 26 Precios de la carne de soya	57
Cuadro 27 Tamaño de Mercado.....	59
Cuadro 28 Ponderación de la Micro localización	63
Cuadro 29 Características de la Maquinaria	68
Cuadro 30 Precios de la Maquinaria.....	69
Cuadro 31 Muebles y Enseres Características	70

Cuadro 32 Precios de los Muebles y Enseres	71
Cuadro 33 Características Muebles y enseres.....	72
Cuadro 34 Precios de los Equipos de Computación	72
Cuadro 35 Precios del Vehículo	73
Cuadro 36 Detalle de la Materia Prima para una libra de carne de soya	73
Cuadro 37 Organización del Talento Humano	74
Cuadro 38 Presupuesto del Sueldo del Gerente	75
Cuadro 39: Presupuesto del asistente de gerencia, contador, jefe de producción, jefe de ventas y jefe de logística	75
Cuadro 40: Presupuesto de los operadores de producción y los vendedores.....	76
Cuadro 41: Empaquetado descripción	76
Cuadro 42: Precio del empaque	76
Cuadro 43: Niveles de luz.....	81
Cuadro 44: Número de sanitarios por empleados	83
Cuadro 45: Valores para la empresa SOYACARNY	85
Cuadro 46: Organigrama estructural propuesto para la empresa SOYACARNY	87
Cuadro 47: Manual de Funciones (Gerente General)	88
Cuadro 48: Manual de Funciones (Asistente de Gerencia)	89
Cuadro 49: Manual de Funciones (Contador).....	90
Cuadro 50: Manual de funciones (Jefe de Producción).....	91
Cuadro 51: Manual de funciones (Operadoras).....	92
Cuadro 52: Manual de Funciones (Vendedor).....	93
Cuadro 53: Manual de Funciones: Jefe de Logística	94
Cuadro 54: Presupuesto de los gastos diferidos.....	100
Cuadro 55: Escala de valores.....	101
Cuadro 56: Impacto ambiental.....	101
Cuadro 57: Presupuesto de la inversión.....	104
Cuadro 58: Presupuesto de materia prima directa	105
Cuadro 59: Presupuesto del costo de la mano de obra directa.....	106
Cuadro 60: Presupuesto del empaque	106
Cuadro 61: Costos totales	107
Cuadro 62: Presupuesto de costos para cada año	107
Cuadro 63: Determinación del costo unitario	107
Cuadro 64: Determinación del precio unitario de venta	107

Cuadro 65: Presupuesto de venta.....	108
Cuadro 66: Presupuesto de sueldos anuales	108
Cuadro 67: Proyección de sueldos administrativos anuales	108
Cuadro 68: Depreciaciones.....	109
Cuadro 69: Gastos amortizables	110
Cuadro 70: Estructura del financiamiento	110
Cuadro 71: Tabla de Amortización.....	111
Cuadro 72: Resumen anual de intereses y capital de la deuda	111
Cuadro 73: Presupuesto de servicios básicos	112
Cuadro 74: Presupuesto anual de servicios básicos.....	112
Cuadro 75: Presupuesto de útiles de oficina.....	113
Cuadro 76: Presupuesto anual de útiles de oficina	113
Cuadro 77: Presupuesto gastos publicitarios	113
Cuadro 78: Presupuesto	114
Cuadro 79: Estado de pérdidas y ganancias.....	114
Cuadro 80: Flujo de caja.....	115
Cuadro 81: Cálculo del VAI	116
Cuadro 82: Cálculo de la TIR	117
Cuadro 83: Punto de equilibrio	118
Cuadro 84: Período de recuperación de la Inversión	119

ÌNDICE DE GRÀFICOS

Gráfico 1 Componentes Involucrados en el desarrollo de un Proyecto.....	8
Gráfico 2 Análisis de Mercado	13
Gráfico 3 Ciclo de vida del Producto.....	15
Gráfico 4 Partes del Estudio Técnico	22
Gráfico 5 Genèro	33
Gráfico 6 Edad	34
Gráfico 7 Integrantes de las familias	35
Gráfico 8 Integrantes de las familias que trabajan.....	36
Gráfico 9 Promedio de Ingresos	36
Gráfico 10 Importancia de cuidar la alimentación.....	38
Gráfico 11 Consumo de Carne de Soya.....	38
Gráfico 12 Razones del consumo de la Carne de Soya	40
Gráfico 13 lugar de comercialización de la carne de soya	41
Gráfico 14 Frecuencia de Consumo.....	42
Gráfico 15 Precio de la Carne de Soya	43
Gráfico 16 Familias vegetarianas	44
Gráfico 17 Valores Críticos de Distribución	47
Gráfico 18 Modelo de Proyecto de Factibilidad	50
Gráfico 19 Identificación del Producto.....	51
Gráfico 20 Logotipo.....	52
Gráfico 21 Etiqueta del Producto.....	52
Gráfico 22 Canal de Distribución	58
Gráfico 23 Macro localización	61
Gráfico 24 Micro localización	63
Gráfico 25 Flujograma de Producción.....	64
Gráfico 26 Recepción de materia prima	65
Gráfico 27 selección	65
Gráfico 28 Pesado	66
Gráfico 29 Mezclado	66
Gráfico 30 Moldeado	66
Gráfico 31 Precocion	67
Gráfico 32 Enfriado	67
Gráfico 33 Envasado.....	68

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Población.....	124
Anexo 2 Tamaño Promedio de Hogar	125
Anexo 3 Modelo de Encuesta	126
Anexo 4 Logotipo	128
Anexo 5 Etiqueta	129
Anexo 6 Presentación del Producto	130

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene como objetivo es determinar la factibilidad para la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo los Tsáchilas, provincia de Santo Domingo”, cuya finalidad es conocer la viabilidad del proyecto e

Según datos recogidos en la investigación de campo, la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas actualmente tiene una demanda creciente de carne de soya, por tal motivo se ha visto la necesidad de elaborar y comercializar este producto, determinando la demanda insatisfecha se estableció, la capacidad de producción de la Empresa SOYACARNY.

Los requisitos fundamentales para la elaboración del presente proyecto de factibilidad fueron: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio legal, estudio de impactos y el estudio económico financiero; demostrando su rentabilidad con un VAN positivo de \$ 49.4865, 35; la TIR 55,22%, que es mayor a la T.R.E.M.A. La Relación beneficio Costo es \$ 2,32 por cada dólar invertido, el período de recuperación del capital será en un de un año con diez, generando a corto plazo utilidades atractivas para la empresa, Con estos indicadores se concluye que el proyecto es viable, se recomienda pasar a la siguiente fase de ejecución.

Palabras Claves: Proyecto de factibilidad -Carne de Soya-Factibilidad-Viabilidad.

EXECUTIVE SUMMARY

This research aims to developed the “Feasibility Project Manufacture and marketing of soy meat in the city Santo Domingo de los Tsachilas, in the province of Santo Domingo”, whose purpose in to determine whether the project is viable, according data collected in the field research, the city of Santo Domingo de los Tsachilas currently has a growing demand for say meat, for that reason it has had the need to developed and market this product, determining the unsatisfied demand it established the production capacity of the Company SOYACRNY.

The fundamental requirements for the preparation of this feasibility project were: market research, technical study, administrative study, legal study and financial economic study: demonstrating its profitability with a positive NPV of 49865,35 IRR 55,2, which is higher than T.R.M.A. The benefic cost relation is 2,32 for every invested dollar, the recovery period of capital will be a year with ten, generating short-term attractive profits for the company, with these indicators it is concluded that the project is viable , it recommends to pass the next phase of execution.

Keywords: Project feasibility – Soy meat –Feasibility- Viability

INTRODUCCIÓN

El Proyecto de Inversión conlleva a una serie de estrategias que se desea poner en marcha, para dar eficiencia a alguna actividad u operación económica o financiera con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y obtener una retribución. (IHAEM, 2003)

La realización del proyecto de factibilidad para la Elaboración y Comercialización de carne de soya, va a permitir alcanzar beneficios económicos y sociales generando productividad a la empresa SOYACARNY. En este contexto, la tesis se plantea a través de cuatro capítulos.

El Primer Capítulo, trata sobre el problema de la investigación, en este capítulo se estableció el planteamiento del problema, la formulación del problema, se determinó los objetivos para el desarrollo de la investigación y la justificación.

El Segundo Capítulo, constituido por el marco teórico, en el que se hace referencia los antecedentes histórico del marco legal que impulsa el plan del buen vivir en lo referente a la creación de proyectos de inversión; la fundamentación teórica que está constituida por las definiciones y componentes de las variables del estudio.

El Tercer Capítulo, formado por el marco metodológico, en el que se describe la modalidad y los tipos de investigación, la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, el análisis de la investigación y la comprobación de la idea a defender.

El Cuarto Capítulo, establecido por la propuesta, la misma que está constituido por el estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio organizativo, el estudio de impactos y el estudio económico financiero.

Las conclusiones a las que se llegaron a través de la investigación y las recomendaciones sugeridas para que la creación de empresa SAYACARNY., tenga éxito.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Santo Domingo de los Tsáchilas, donde la patria se encuentra, es una ciudad dinámica y acogedora, en esta tierra habitan ciudadanos de todos los rincones del Ecuador, lo que hace diversa y emprendedora, todos los caminos conducen a este rincón mágico, único en el país.

La buena alimentación es un aspecto fundamental para el óptimo desarrollo de nuestras tareas Cotidianas. Si tenemos un equilibrado consumo de alimentos nuestro cuerpo podrá funcionar mejor y seremos proactivos en nuestras actividades. Actualmente la sociedad está inmersa en un entorno de malos hábitos alimenticios, esto, gracias a las extensas jornadas laborales y/o recargas de estudio, agudizando de esta forma los problemas de estrés y la falta de tiempo para planificar una comida sana y rica en proteínas y vitaminas.

La carne de soja es científicamente uno de los alimentos más saludables que existe para el consumo humano, ya que brinda grandes ventajas de tipo nutricional. Este producto es común comprarlo en envases plásticos o recipientes poco insalubres, lo cual torna un ambiente inapropiado y no conserva sus nutrientes y vitaminas naturales, además no garantiza la calidad

Hoy en día las personas han tomado conciencia de las múltiples enfermedades que se generan por el consumo de carne animal, debido a que los productores de ganado bovino ya no los crían de forma natural, sino que con muchos químicos para acelerar su crecimiento, esto afecta a la salud humana, por esta razón se realizó un estudio de factibilidad que nos demuestre que la elaboración y comercialización de carne de soja es viable, generando beneficios tanto como para productores como para consumidores.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo incide el proyecto de factibilidad en la determinación de la rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo?

1.1.2 Delimitación del Problema

El problema está delimitado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, provincia Santo Domingo, lugar en donde se determinara la factibilidad del proyecto de investigación

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Establecer la factibilidad en la elaboración y comercialización de carne soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo.

1.2.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para identificar la oportunidad de inversión en la elaboración y comercialización de carne soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo. .

Determinar los requerimientos técnicos y de infraestructura que nos proporcione la información necesaria acerca de la ingeniería del proyecto.

Realizar de las evaluaciones financieras proyectadas que permitan establecer la viabilidad del proyecto.

1.3 Justificación de la Investigación

En los últimos años el Ejecutivo ha priorizado la producción nacional, creando Programas de desarrollo productivo, busca incentivar a nivel nacional la creación de pequeñas empresas, ofreciendo préstamos a través de financieras públicas, brindando capacitaciones a través del Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) para crear nuevas ramas de actividades, así poder incidir en la disminución del desempleo y aprovechar la producción nacional.

Al crecer social y económicamente el mercado de Santo Domingo trae consigo la generación de nuevas necesidades, y a partir de ellos la oportunidad de generar negocios rentables y productivos que impulsen el desarrollo de la ciudad.

La carne de soya es una fuente proteica excepcional, con un bajo contenido de grasas y aminoácidos esenciales además de ser buena fuente de calcio, hierro, vitamina B1, fósforo, con la ejecución del proyecto se pretende mejorar los hábitos alimenticios de las personas para que en un futuro gocen de una buena salud.

Hoy en día las personas están tomando conciencia de los beneficios de una dieta nutritiva presentándose la necesidad de la existencia de empresas que elaboren y comercialicen carne de soya, diferenciándose de las demás empresas de la competencia que realizan esta actividad de manera no industrializada, lo que nos diferenciara de estas es la utilización del Talento Humano idóneo, maquinaria que permita garantizar la elaboración del producto, enfocándose en la calidad e higiene del producto.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Antecedentes Históricos

Según (Asamblea Constituyente, 2008) la Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo” (art. 276), en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria

Según (Plan Nacional del Buen vivir, 2015) el Programa de Gobierno 2013-2017 define cambios en la estructura productiva para diversificar la economía, dinamizar la productividad, garantizar la soberanía nacional en la producción y el consumo interno, y salir de la dependencia primario-exportadora.

La conformación de nuevas industrias y el fortalecimiento de sectores productivos con inclusión económica en sus encadenamientos, apoyados desde la inversión pública, nueva inversión privada, las compras públicas, los estímulos a la producción (CEPAL, 2012), y la biodiversidad y su aprovechamiento, potenciarán la industria nacional, sustituirán importaciones y disminuirán la vulnerabilidad externa. (Plan Nacional del buen vivir, 2009)

Según (Plan Nacional del buen vivir, 2009) La acumulación polarizada del capital fortalece el poder de las elites económicas que concentran los beneficios del crecimiento en una minoría, razón por la cual urge un cambio del actual régimen de acumulación. Este régimen bloquea la consecución de cambios estructurales en los actuales sistemas productivos, en especial los orientados a la transformación de la matriz productiva. Cabe recalcar que, desde el origen de los procesos de división internacional del trabajo, Ecuador y Latinoamérica definieron su función como proveedores de bienes primarios, tanto del agro como de actividades de explotación y extracción minera. Consecuentemente, los recursos generados de estas actividades de producción permitieron importaciones de

manufacturas industriales con mayor valor agregado e intensivo en conocimiento, respecto de aquellas producidas en la región, sobre las cuales se requiere implementar procesos de incorporación de conocimiento.

2.1.2 Plan Nacional del Buen Vivir.

Según (Plan Nacional del buen vivir, 2009) Objetivo 10.- Impulsar la transformación de la matriz productiva. Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Proyecto de Inversión

Según (Baca, 1998: 12) “un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas; la razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto y un lapso de tiempo previamente definidos”

Según (Chain, 2008: 67) “la gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto”

Según (González & Martínez, 2005: 121) “un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas; la intención de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto y un lapso de tiempo previamente definidos. La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto que permitan asegurar los requisitos que el mismo impone facilitando el logro de sus objetivos”

Según (Fernández, 2010) dice que:

Un proyecto es una propuesta de acciones y estrategias que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge en base a una necesidad, en concordancia con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función de intereses prioritarios. El proyecto finaliza cuando se obtienen los resultados deseados, desaparece la necesidad inicial, o se agotan los recursos disponibles.

Las necesidades que promueven los planes y proyectos pueden ser de diversa naturaleza como la adquisición de conocimientos, el mejoramiento de los estándares de vida de un grupo humano, desarrollo de investigaciones y tecnologías, o bien el incremento en la producción o nuevos sistemas o conceptos de bienes y servicios que tengan por intención elevar los beneficios de una organización. Dentro del amplio universo de tipos de necesidades, planes y programas, los proyectos de inversión son la guía para la toma de decisiones alrededor de una futura inversión o un cambio en los esquemas vigentes o en la dirección actual de la empresa y que muestra el diseño comercial, técnico, organizacional, económico y financiero de la misma

Es también un plan de acción para la utilización productiva de los recursos económicos de que dispone una empresa, y que son sometidos a un análisis y evaluación para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo. Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad, utilizando un conjunto de datos y recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten, al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan, saber si la idea es viable, si se puede realizar y si dará ganancias. Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios (p. 126-127)

Según (Sapag, 2010) dice que:

Los proyectos de inversión siempre generan efectos de distinta naturaleza sean estos directos, indirectos, externos e intangibles. Los efectos intangibles sobrepasan la medición monetaria. Para la valoración económica pueden existir elementos perceptibles

por la comunidad como puede dar resultado a una pérdida o un beneficio, porque al momento de su ponderación monetaria, es difícil materializarlo.

Los componentes importantes dentro del diseño o estructura de un proyecto financiero:

- Los estudios serán el instrumento que permitirá detallar la forma como las estrategias resolverán una situación o problema. Representan los cambios que se harán en la situación actual (diagnóstico).
- La estructura general de la Evaluación de proyectos es una forma de esquematizar la evolución que implica este análisis, y se establece como un precedente, de manera muy general, de todas las etapas de la evaluación (pp. 122-124)

Gráfico 1 Componentes Involucrados en el desarrollo de un



FUENTE: Según (Instituto Nacional del Emprendedor, 2014)

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

2.2.2.1 La Evaluación de Proyectos de Inversión.

Según (Baca, 1998: 167) “tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. La evaluación de los proyectos de inversión es un instrumento que crea metodologías que reduce o provee posibles pérdidas durante el ejercicio, viéndolo desde un enfoque genera, se cuenta con una base científica que sustenta las inversiones que se realicen observando un panorama fidedigno del comportamiento de la inversión junto con los elementos necesarios para una toma de decisiones, dándonos alternativas para poder

realizar estrategias financieras para obtener la rentabilidad adecuada en el tiempo adecuado o por otra parte abstenerse de ejecutar el proyecto”

Según (Klasterin, 2002) dice que:

Es importante al iniciar el análisis de los proyectos de inversión, obtener datos, cálculos y los documentos explicativos que den un orden metodológico como parámetros de cómo se debe realizar la investigación, para tener una idea clara, se puede responder a estas preguntas: ¿Cómo lo vamos a realizar?, ¿Cuánto va a costar?, ¿Cuáles son los beneficios que se obtendrán?, los resultados serán sometidos al análisis y evaluación para la toma de decisión de aceptación o rechazo.

Por lo general los proyectos de inversión se realizan con la información relativa a los aspectos que conforman el estudio del mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional y el estudio de evaluación económica – financiera, los mismos que darán como resultado la toma de decisiones adecuadas para la realización o no de un proyecto de inversión, también servirá para dar un nuevo enfoque a su estructura.

La decisión debe apoyarse en el análisis de los antecedentes con la aplicación de la metodología lógica para la creación de un proyecto de inversión, la misma que debe contener la consideración de los factores que participan y pueden afectar el proyecto a crearse.

En los actuales momentos la inversión inteligente requiere una base que los justifique. La base es precisamente un proyecto de inversión estructurada y evaluado de acuerdo a los requerimientos del mercado, por ende se deriva la necesidad del diseño y elaboración de los proyectos (pp. 45-46)

2.2.2 Estudio de Mercado

Según (Sapag & Sapag, 2005: 80) “todo estudio de mercado plantea una serie de interrogantes sobre aspectos básicos como son: ¿cuáles son sus objetivos?, ¿qué métodos utilizar?, ¿qué es el análisis de la oferta y la demanda?, ¿cuáles son los métodos de proyección de la oferta y demanda?, ¿cómo determinar el precio de un servicio?, ¿cómo

presentar un estudio de mercado?. A éstas y otras interrogantes se les da respuesta en este capítulo enfocado al estudio de mercado en la micro, pequeña y mediana empresa”

2.2.2.1 Definición

Según (Morales & Morales, 1999) dice que:

El concepto de mercado se refiere a dos ideas relativas a las transacciones comerciales. Por una parte se trata de un lugar físico especializado en las actividades de vender y comprar productos y en algunos casos servicios. En este lugar se instalan distintos tipos de vendedores para ofrecer diversos productos o servicios, en tanto que ahí concurren los compradores con el fin de adquirir dichos bienes o servicios. Aquí el mercado es un lugar físico. Por otra parte, el mercado también se refiere a las transacciones de un cierto tipo de bien o servicio, en cuanto a la relación existente entre la oferta y la demanda de dichos bienes o servicios.

La concepción de ese mercado es entonces la evolución de un conjunto de movimientos a la alza y a la baja que se dan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y además en función del tiempo o lugar. Aparece así la delimitación de un mercado de productos, un mercado regional, o un mercado sectorial. Esta referencia ya es abstracta pero analizable, pues se puede cuantificar, delimitar e inclusive influir en ella. En función de un área geográfica, se puede hablar de un mercado local, de un mercado regional, de un mercado nacional o del mercado mundial. De acuerdo con la oferta, los mercados pueden ser de mercancías o de servicios. Y en función de la competencia, sólo se dan los mercados de competencia perfecta y de competencia imperfecta. El primero es fundamentalmente teórico, pues la relación entre los oferentes y los demandantes no se da en igualdad de circunstancias, especialmente en periodos de crisis, no obstante, entre ambos tipos de participantes regulan el libre juego de la oferta y la demanda hasta llegar a un equilibrio. El segundo, es indispensable para regular ciertas anomalías que, por sus propios intereses, podría distorsionar una de las partes y debe entonces intervenir el Estado para una sana regulación (pp. 56-57)

Según (Miranda, 1998) dice que:

El mercado visto así puede presentar un conjunto de rasgos que es necesario tener presente para poder participar en él y, con un buen conocimiento, incidir de manera tal que los empresarios no pierdan esfuerzos ni recursos. Visto lo anterior, cualquier proyecto que se desee emprender, debe tener un estudio de mercado que le permita saber en qué medio habrá de moverse, pero sobre todo si las posibilidades de venta son reales y si los bienes o servicios podrán colocarse en las cantidades pensadas, de modo tal que se cumplan los propósitos del empresario.

Por otra parte, el mercado también se refiere a las transacciones de un cierto tipo de bien o servicio, en cuanto a la relación existente entre la oferta y la demanda de dichos bienes o servicios. La concepción de ese mercado es entonces la evolución de un conjunto de movimientos a la alza y a la baja que se dan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y además en función del tiempo o lugar. Aparece así la delimitación de un mercado de productos, un mercado regional, o un mercado sectorial. Esta referencia ya es abstracta pero analizable, pues se puede cuantificar, delimitar e inclusive influir en ella.

En función de un área geográfica, se puede hablar de un mercado local, de un mercado regional, de un mercado nacional o del mercado mundial.

De acuerdo con la oferta, los mercados pueden ser de mercancías o de servicios. Y en función de la competencia, sólo se dan los mercados de competencia perfecta y de competencia imperfecta. El primero es fundamentalmente teórico, pues la relación entre los oferentes y los demandantes no se da en igualdad de circunstancias, especialmente en periodos de crisis, no obstante, entre ambos tipos de participantes regulan el libre juego de la oferta y la demanda hasta llegar a un equilibrio. El segundo, es indispensable para regular ciertas anomalías que, por sus propios intereses, podría distorsionar una de las partes y debe entonces intervenir el Estado para una sana regulación.

El mercado visto así puede presentar un conjunto de rasgos que es necesario tener presente para poder participar en él y, con un buen conocimiento, incidir de manera tal que los empresarios no pierdan esfuerzos ni recursos. Visto lo anterior, cualquier proyecto que se desee emprender, debe tener un estudio de mercado que le permita saber en qué medio habrá de moverse, pero sobre todo si las posibilidades de venta son reales y si los

bienes o servicios podrán colocarse en las cantidades pensadas, de modo tal que se cumplan los propósitos del empresario. (pp. 56-57-58)

2.2.2.2 Objetivos del Estudio de Mercado

Según (Morales & Morales, 1999) dice que:

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa. Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento (pp. 206-207)

Según (Baca, 1998) dice que:

Es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar a la siguiente pregunta ¿Existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continúa. Si la respuesta es negativa, puede replantearse la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable sería detener la investigación.

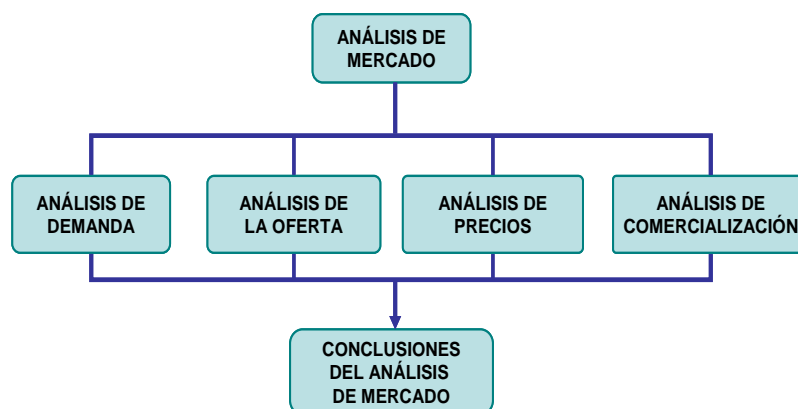
El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su “unidad”: piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el “mercado”

Una vez determinada, se debe estudiar la OFERTA, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.

Los objetivos del estudio de mercado son: Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado; determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios; conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios

Lógicamente la estructura de éste estudio tiene un orden el cual se esquematiza de la siguiente manera:

Gráfico 2 Análisis de Mercado



FUENTE: Según (Baca, 1998)

ELABORACIÓN: Jessica Verdesoto

En donde la investigación que se realice debe ser con información sistemática; el método de recopilación debe ser objetivo y no tendencioso; los datos recopilados siempre deben

ser información útil, el objeto de la investigación siempre debe tener como objetivo final servir como base para tomar decisiones.

En los estudios de mercado para un producto nuevo, muchos considerandos previos no son aplicables, ya que el producto no existe, a cambio de esto, las investigaciones se realizan sobre productos similares ya existentes, para tomarlos como referencia en las siguientes decisiones aplicables a la evolución de un nuevo producto, o en estudios de laboratorio con grupos de control, lo cual de entrada es mucho más costoso. (pp. 286-287)

2.2.2.3 El Producto del Proyecto

Según (Cifuentes, 2008: 112) “como resultado de un proyecto, se debe obtener una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado. El producto de este trabajo es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo, en ese momento. Pero también es la primera parte de un sistema de trabajos de actualización con el fin de permanecer dentro de la competencia. Lo anterior significa el inicio del proceso de planeación en la empresa.

Dentro de las principales funciones de un proyecto están:

- El uso del bien o del servicio
- Los sucesos
- La presentación

2.2.2.4 Métodos para el Estudio del Mercado

Según (Gray & Larson: 2008) dice que:

La manera de integrar un estudio de mercado puede hacerse con distintos medios documentales. Por una parte, es necesario recopilar información existente sobre el tema, desde el punto de vista del mercado. A esto se le llama información de fuentes secundarias y proviene, generalmente de instituciones abocadas a recopilar documentos, datos e información sobre cada uno de los sectores de su interés. Las Cámaras Industriales o de Comercio de cada ramo son las que reciben información directa de sus agremiados y

publican informes y estadísticas sobre los sectores productivos de su competencia. A la par, órganos oficiales como el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, los bancos de desarrollo y la propia banca comercial publican regularmente información estadística y estudios sobre diversos sectores de la economía en donde se puede obtener las características fundamentales de las ramas de interés para el inversionista potencial.

Por otra parte, la información primaria es aquélla investigada precisamente por el interesado o por personal contratado por él, y se obtiene mediante entrevistas o encuestas a los clientes potenciales o existentes o bien a través de la facturación, para los negocios ya en operación, con el fin de detectar algunos rasgos de interés para una investigación específica. A través de un ordenamiento de preguntas debidamente encauzadas con el fin de abarcar una visión clara de algunos puntos precisos de su interés, se recibe una respuesta concreta sobre determinados temas que ayuden a conocer ciertas características indispensables de los bienes o servicios por vender.

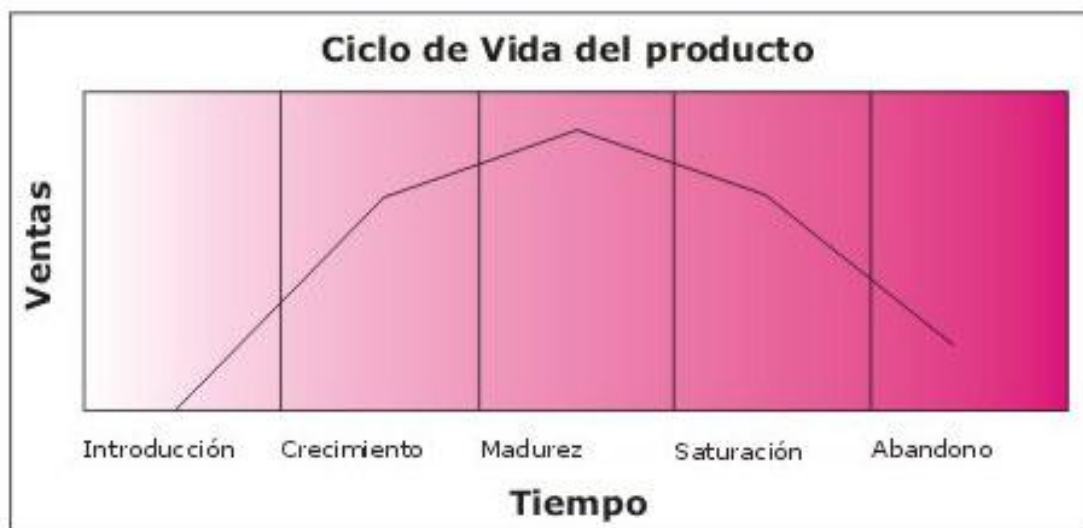
Con la combinación de estos dos medios, es como se conjunta la información necesaria para el procesamiento, análisis de los datos recabados y con ello elaborar un estudio de mercado. Adicionalmente, se debe tener presente que los productos y los servicios atraviesan un ciclo ocasionado por la respuesta del consumidor. Este ciclo consta de cinco partes que son las siguientes:

- Introducción
- Crecimiento
- Madurez
- Saturación y
- Abandono

Es evidente que cierto tipo de servicios no entra obligatoriamente en el ciclo antes descrito, no obstante sí debe tenerse en cuenta el comportamiento del consumidor (pp. 66-67-68)

En la gráfica siguiente se ilustra el ciclo que varía en función de los productos y de su exposición a los dictados de la moda.

Gráfico 3 Ciclo de vida del Producto



FUENTE Según (Gray & Larson: 2008)
ELABORACIÓN: Jessica Verdesoto

2.2.2.5 La Oferta

Según (Pindyck & Rubinfeld: 2010) dice que:

La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total. En el análisis de mercado, lo que interesa es saber cuál es la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el público.

Dada la evolución de los mercados, existen diversas modalidades de oferta, determinadas por factores geográficos o por cuestiones de especialización. Algunos pueden ser productores o prestadores de servicios únicos, otros pueden estar agrupados o bien, lo más frecuente, es ofrecer un servicio o un producto como uno más de los muchos participantes en el mercado. En el primer caso referido como el de especialización, se trata de monopolios, donde uno solo es oferente en una localidad, región o país, lo cual le permite imponer los precios en función de su exclusivo interés, sin tener que preocuparse por la competencia. A ello, el público consumidor sólo puede responder con un mayor o menor consumo, limitado por sus ingresos (pp. 51-52)

Según (Mankiw, 2008) dice que:

Para los casos de un cierto número restringido de oferentes, que se ponen de acuerdo entre ellos para determinar el precio de mercado, se les conoce como el oligopolio. Muy similar al caso anterior, el consumidor no afecta el mercado, pues su participación igualmente se ve restringida por su capacidad de compra.

El último caso, el de mercado libre es aquél donde sí interviene la actuación del público que puede decidir si compra o no un bien o servicio por cuestión de precio, calidad, volumen o lugar. Bajo esta presión, el conjunto de oferentes de un mismo bien o servicio, inclusive de un producto sucedáneo o sustituto, debe estar atento en poder vender, de conformidad con las reacciones de los clientes quienes, por su parte, tienen la posibilidad de cambiar de producto o de canal de distribución como les convenga. De ese modo, los compradores influyen sobre el precio y la calidad de los bienes o servicios. Esta doble actuación supone una regulación automática de los mercados, por ello, los oferentes deben velar permanentemente por su actualización a modo de no quedar rezagados en calidad, oportunidad, volumen o precio.

El hablar de estas características tiene por objeto que el empresario, deseoso de poner un negocio en este giro, pueda calibrar el tipo de mercado existente en cuanto a la oferta y así determinar si le conviene o no aventurarse.

Es igualmente posible que al iniciar esta parte del trabajo, el futuro inversionista advierta la inconveniencia de proseguir y el estudio le habrá servido para no arriesgar en una empresa que fuera a resultar improductiva. La decisión que tome no dependerá exclusivamente de la participación en un mercado libre, sino que puede proponerse romper un monopolio o un oligopolio locales, lo cual tendrá su grado de dificultad, pero puede lograrse. No así, si deseara competir con un gran monopolio de Estado cuya actuación frecuentemente es social y que no obedece a una dinámica del mercado.

El estudio debe contener la cantidad de empresas participantes, los volúmenes ofrecidos en la zona y el precio promedio al que se vende. En este punto, es conveniente realizar un cuadro comparativo entre los distintos tipos de oferentes con sus diversos bienes o servicios, comparar sus precios y la calidad ofrecidos, de preferencia investigar acerca de los potenciales de producción, o sea saber si pueden ofrecer en mayores volúmenes y

hacer un mapeo de la distribución en la zona de interés, respecto del giro que se propone instalar (pp. 80-81)

2.2.2.6 La Demanda

Según (Dornbusch, Fischer & Startz, 2008) dice que:

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio. Es bajo estas circunstancias como se satisfacen las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los vendedores. La demanda tiene, adicionalmente, modalidades que ayudan a ubicar al oferente de bienes y servicios, en función de las necesidades de los demandantes. En primer lugar hay bienes y servicios necesarios y bienes y servicios superfluos, de lujo o no necesarios. Para el caso de los bienes necesarios se trata de productos o servicios indispensables para el cliente, con los cuales satisface sus necesidades más importantes. En algunos casos, en función de los estratos sociales, algunos bienes o servicios se vuelven indispensables, pero no es igual para todos los niveles de consumo.

Los bienes y servicios de lujo no son necesarios para el cliente, pero su demanda obedece a la satisfacción de un gusto, lo cual generalmente los coloca en un costo más elevado, en este caso el beneficio que deja la producción o comercialización de los mismos es proporcionalmente mucho mayor que en la producción. Por otra parte, en función del tipo de consumidor, los bienes y servicios que se demandan pueden ser de tres tipos: los bienes de capital, los bienes intermedios y los bienes de consumo final. Por bienes de capital se entiende las maquinarias y equipos utilizados en la fabricación de otros bienes o servicios: Esta es la demanda de la industria y de otras empresas.

Los bienes intermedios o insumos son aquellos productos que todavía se van a transformar y que han de servir para la producción de otros bienes o servicios. Por último, los bienes finales son los consumidos por el cliente quien hará uso de ellos directamente, tal como la entrega el productor o el comercializador al usuario final (pp.341-342)

Según (Parquin, Esquivel & Muñoz, 2009) dice que:

Los productos o servicios también se pueden analizar, desde el punto de vista de la demanda, por su temporalidad. Es así que ciertos bienes o servicios se demandan durante todo el año, como el caso de los alimentos básicos: pan, tortillas, leche etc. Se dice que éstos tienen una demanda continua. Bajo este mismo ejemplo, se tienen los productos cuya demanda es estacional y depende de cuestiones culturales, comerciales o climáticas, como las frutas de estación, los regalos de épocas navideñas o los impermeables en épocas de lluvia. Aunque existen otros productos cuya demanda es irregular y no obedecen a ninguno de los factores antes descritos.

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes o servicios y a qué precio. La investigación va aparejada con los ingresos de la población objetivo (ésta es la franja de la población a quien se desea venderle) y con el consumo de bienes sustitutos o complementarios, pues éstos influyen ya sea en disminuir la demanda o en aumentarla.

Según (Costales, 2000) dice que:

En el análisis de la demanda, se deben estudiar aspectos tales como los tipos de consumidores a los que se quiere vender los productos o servicios. Esto es saber qué niveles de ingreso tienen, para considerar sus posibilidades de consumo. Se habla, en ese caso, de estratos de consumo o de una estratificación por niveles de ingreso, para saber quiénes serán los clientes o demandantes de los bienes o servicios que se piensa ofrecer. Aparte de ello, se deben conocer los gustos y modas, pues los intereses de los grupos de consumidores menores de edad, no siempre responden a un nivel de ingresos que les permita consumir como lo pueden hacer estratos económicos con un mayor poder adquisitivo, pero con gustos distintos. Además, en muchos casos, influye la moda, que debe tomarse en cuenta para la oferta de bienes o servicios, pues de manera general los intereses del consumidor cambian muy rápidamente y es necesario adaptarse a sus gustos (p. 103)

2.2.2.7 Precio y Análisis de Precios

Según (Pindyck & Rubinfeld) : 2010) dice que:

El precio puede ser considerado como el punto al que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor. El precio para el comprador, es el valor que da a cambio de la utilidad que recibe. El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras.

Deben analizarse las ventajas y desventajas de cualquiera de las tres opciones, cubriéndose en todos los casos los costos en los que incurre la empresa, no se pueden olvidar los márgenes de ganancia que esperan percibir los diferentes elementos del canal de distribución (pp. 08-09)

2.2.2.8 Canal de Distribución

Según (Rivera & Hernández, 2000) dice que:

Tanto en la distribución de bienes industriales, como en bienes de consumo final, y en menor medida para los servicios se dan cuatro niveles de transacciones comerciales.

En cada nivel, hay una tendencia a perder el control de las políticas de precio, de promoción, de conocimiento de los deseos del público, pero permite, por otra parte, que cada uno de ellos amplíe los volúmenes de ventas. Lo anterior, va ligado con la capacidad productiva, la cual se vuelve más compleja cuando se trata de atender montos cada vez mayores de bienes y servicios demandados..

Cuadro 1 Canales de Distribución

1a Etapa	2a Etapa	3ra Etapa	4ra Etapa
Productor	»	»	Consumidor Industrial
Productor	Mayorista	»	Consumidor final
Productor	Agente		Consumidor Industrial
Productor	»	Minorista	Consumidor final
Productor	»	Distribuidor	Consumidor Industrial
Productor	Mayorista	Minorista	Consumidor final
Productor	Agente	Distribuidor	Consumidor Industrial

FUENTE: (Rivera & Hernández, 2000)

ELABORACIÓN: Jessica Verdesoto

El conjunto de elementos vistos en este capítulo, son los que permiten formarse una idea de los componentes de un estudio de mercado, que el empresario puede hacer o mandar a hacer. Con esto se pretende dejar claro los aspectos indispensables para formar una visión panorámica, en un momento determinado, sobre un mercado específico en una localidad, zona, región o país (p.56)

2.2.3 Estudio Técnico

Según (Sapag, 2010) dice que:

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

El análisis del estudio técnico consiste en identificar las características para armar el activo fijo, además de la creación del proceso de producción para la utilización y control

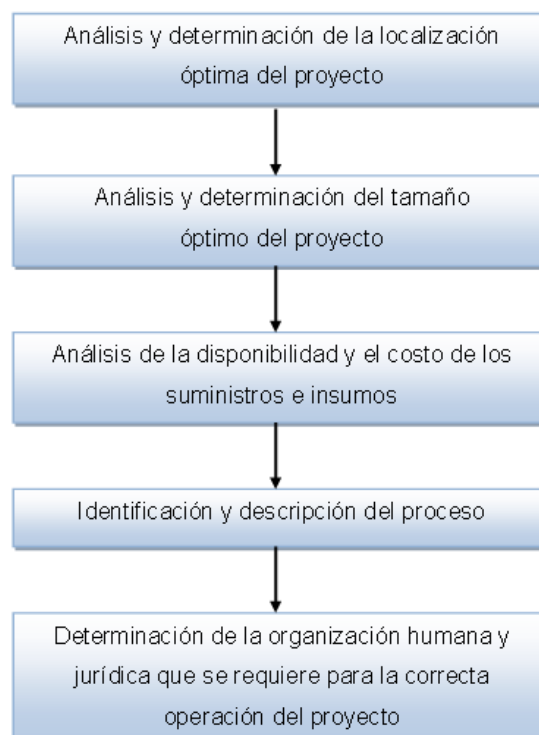
de los recursos destinados al funcionamiento del proyecto de inversión. El estudio técnico se encarga de verificar la posibilidad de la fabricación del producto que se desea producir a la vez de analizar el determinado tamaño de la localización, los equipos necesarios, las instalaciones adecuadas y la organización específica para realizar la producción (pp. 76-77)

2.2.3.1 Componentes del Estudio Técnico

Según (Córdova, 2009) dice que:

A continuación se detalla la estructura básica de la que está compuesto un estudio técnico.

Gráfico 4 Partes del Estudio Técnico



FUENTE: Según (Urbina, Evaluación de proyectos, 2001)

ELABORACIÓN: Jessica Verdesoto

Descripción de los componentes del estudio técnico:

- **Localización del proyecto:** La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre capital

para obtener el costo unitario mínimo. En la localización óptima del proyecto se encuentran dos aspectos: La Macro Localización (ubicación del mercado de consumo, las fuentes de materias primas y la mano de obra disponible) y la Micro localización que es la cercanía con el mercado consumidor, infraestructura y servicios.

- **Determinación del tamaño óptimo de la planta:** Se refiere a la capacidad instalada del proyecto, y se expresa en unidades de producción por año. Existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.
- **Ingeniería del proyecto.-** su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.
- **Organización humana y jurídica:** una vez que el investigador haya realizado la elección más conveniente sobre la estructura de la organización, se procederá a elaborar un organigrama de jerarquización vertical simple, para mostrar cómo quedarán, a su juicio, los puestos y jerarquías dentro de la empresa. Además la empresa, en caso de no estar constituida legalmente, deberá conformarse de acuerdo al interés de los socios, respetando el marco legal vigente en sus diferentes ámbitos: fiscal, sanitario, civil, ambiental, social, laboral y municipal (pp.92-93)

2.2.4 Estudio Económico Financiero

Tienen como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto y se tendrá un beneficio. El capital invertido deberá ser menor al rendimiento que se obtendrá.

2.2.4.1 Estados Financieros del Proyecto

Según (Ochoa & Saldívar: 2012) dice que:

Los estados financieros son los documentos contables que se elaboran con la finalidad de informar sobre la posición financiera de una entidad en una fecha dada, los resultados de operación y los cambios en la posición financiera para el ejercicio contable de manera fehaciente, veraz y oportuna.

El análisis y la evaluación de los proyectos de inversión se realiza en base a un ejercicio de simulación financiera, cuya base serán las operaciones que se pretenden llevar a cabo en proyecciones financieras que se concentran en los estados financieros mediante las proformas, son básicamente los siguientes:

- **Estado de Inversión inicial del proyecto.-** Cuando se habla de inversión inicial nos estamos refiriendo a la totalidad de entradas y salidas que se efectuarán para determinar los costos y gastos iniciales en el momento cero o de partida del proyecto. Por lo tanto, sus principales componentes son:

- Precio neto pagado por el bien de capital
- Costos y gastos de arranque
- Estímulos fiscales

- **Estado de Resultados del proyecto.**

Este estado deberá mostrar en forma detallada de ingresos y egresos que se esperan realizar durante la vida económica del proyecto.

- **Balance General del proyecto.**

Tienen por objeto permitir a los involucrados en el desarrollo del proyecto, evaluar la situación financiera, y de manera particular establecer las condiciones relativas a los activos circulantes y pasivos a corto plazo, o sea al capital de trabajo.

- **Flujo de efectivo del proyecto.**

Deberá mostrar en forma detallada y ordenada las operaciones de entrada y salida que se espera realizar durante la vida del proyecto.

2.2.5 Rentabilidad

Según (Dávalos, 2008) dice que:

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

2.2.6 Soya

Extraído de: <http://www.sancamilo.com.ec/soya.pdf> (12/01/2015).

SOJA o SOYA es una legumbre de la familia de las papilionáceas, a la que pertenecen plantas tan conocidas como la judía o el guisante. La soja (*Glycine max*) es una planta anual de hasta 1,5 m de altura. Tallos erectos cubiertos de una espesa pilosidad de color marronáceo. Hojas alternas, trifoliadas con folíolos ovales y pedúnculos cortos; las basales, simples. Flores blanquecinas o blanco - violeta de 5 - 6 cm de longitud agrupadas en racimos. Los frutos son legumbres de hasta 7 cm de longitud con una o cuatro semillas en su interior. Estas presentan diferentes colores según de la variedad que se trate (principalmente amarillas, negras o verdes). Procede de la especie *Glycine ussuriensis* que crece silvestre en China y Japón. La soja tiene su origen en el sudeste asiático. Tenemos restos de su existencia en China hace ya más de 5000 años y su uso como alimento aparece documentado en este país en el año 2800 A.C.

Dado que las religiones orientales prohibieron el consumo de carne animal, la soja se impuso desde el principio como un cultivo imprescindible en Oriente para suministrar las proteínas que no podían adquirir de la carne. De hecho, en estas regiones se la conoce como "carne de los campos" o "ternera de la China". A partir de allí fue llevada a Europa en el siglo XVIII y a Estados Unidos a principios del siglo XIX. Es en este país donde su cultivo adquirió una mayor importancia dentro de los países occidentales hasta convertirse en el primer país productor del mundo y un gran exportador a otros países que

la necesitan. Brasil es el segundo productor del mundo antes Argentina que supera a China e India. En Europa el mayor productor es Italia. La soja se utilizó y se sigue utilizando en oriente como alimento, bien en su forma simple, como una legumbre más o a través de alguno de sus derivados (Tofu, leche de soja, brotes de soja, salsa de soja, etc.) Todos estos productos y, especialmente sus derivados se están cada vez más extendiéndose por otras partes del mundo.

2.2.6.1 Composición del Grano de Soya

Recuperado de:

<http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista37/Articulo%205.pdf>

(15/01/2015)

Los componentes mayores o macronutrientes del grano integral se incluyen la siguiente tabla.

Cuadro 1 Composición del Grano de Soya

COMPONENTES	GRANO CON CÁSCARA %	GRANO SIN CÁSCARA %
Proteína	38,00	39,00
Aceite	18,00	18,50
Carbohidratos solubles (azúcares)	18,00	21,00
Carbohidratos insolubles (fibra dietética)	11,00	
Licitina	2,10	6,00
Humedad	12,00	12,00

FUENTE: <http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista37/Articulo%205.pdf>

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

En los siguientes cuadros se presenta el perfil nutricional del grano de soya integral y la harina de soya desgrasada. Así mismo, se incluye varias comparaciones entre la soya integral y las más importantes fuentes de proteína que se utilizan en la alimentación humana.

Cuadro 2 Perfil Nutricional de la Soya

NUTRIENTES	SOYA INTEGRAL PRECOCIDA	HARINA DE SOYA DESGRASADA
Proteína (g/100g)	38,00	44,5
Fibra dietética (g/100g)	11,00	12,5
Carbohidratos totales (g/100g)	27,00	31,00
Ac. Linoléico (g/100g)	27,00	31,00
Lecitina (g/100g)	2,10	0,10
Energía (cal/100g)	430	370
Aminoácidos:		
Lisina (g/100)	2,32	2,90
Metionina (g/100)	0,50	0,64
Metionina + Cistina (g/100)	1,08	1,23
Tronina (g/100)	1,43	1,79
Triptofano (g/100)	0,52	0,61
Arginina (g/100)	2,72	3,28
Leucina (g/100)	2,87	3,39
Isolucina (g/100)	1,86	2,31
Histidina (g/100)	0,91	1,12
Valina (g/100)	1,62	2,02
Minerales:		
Calcio (mg/100g)	235	270
Fósforo disponible (mg/100g)	130	160
Sodio (mg/100g)	30	34
Cloro (mg/100g)	38	41

FUENTE: <http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista37/Articulo%205.pdf>

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

2.2.6.2 Propiedades alimentarias y medicinales de la soya

Extraído de: <https://www.veoverde.com/2014/01/soya-ventajas-y-desventajas-de-consumirla-diariamente/> (15/01/2015)

- Un alimento rico en proteínas vegetales.- El consumo de soja se contempla en los países orientales como una alternativa al consumo de la carne. Supera al resto de las legumbres por su riqueza en proteínas y su gama completa de aminoácidos esenciales. Todo ello implica que la soja puede sustituir a la carne o a la leche animal, por lo que es un alimento especialmente recomendable en aquellas personas que decidan adoptar una dieta vegetariana o decidan prescindir de parte de la carne en sus dieta. 250 gramos de soja proporcionan el 30 % de la cantidad que se recomienda diariamente. Si la comparamos con la carne de pollo, su porcentaje de proteínas es casi idéntico y se acerca a un 40 %.
- La soja es muy buena para la circulación.- La soja constituye un alimento muy interesante para la circulación. Se ha comprobado como la sustitución de la proteína animal por este alimento puede reducir hasta en un 20 % la tasa de colesterol en la sangre.
- La soja constituye un potente anti cancerígeno.- Estudios realizados en Japón, donde habitualmente la gente suele comer mucha sopa de soja, demostraron que una ingesta diaria de un plato de sopa reducía a 1/3 la posibilidad de desarrollar cánceres de estómago. Igualmente se ha comprobado como las isoflavonas de la soja detienen el crecimiento de las células cancerosas, especialmente en el cáncer de mama, de próstata, de útero y de colón. Parece ser que las isoflavonas genisteína y daidzeína neutralizan la propiedad cancerosa de los estrógenos.
- Un alimento ideal para los problemas menstruales.- Esta última propiedad no solamente es beneficiosa para detener el crecimiento de las células cancerosas, sino que genisteína y daidzeína y otros fitoestrógenos de la soja pueden reducir el exceso de estrógenos que se producen en el organismo de las mujeres antes de la menstruación y que son los responsables del mal humor, los sofocos, los síntomas depresivos u otros problemas relacionados con el síndrome premenstrual.

2.3 HIPÓTESIS

2.3.1 Hipótesis General

La elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo generará rentabilidad económica.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Proyecto de Factibilidad

2.4.2 Variable Dependiente

Rentabilidad.

2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Cuadro 3 Operacionalización de las variables

VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE Proyecto de factibilidad	Es el paquete de inversiones, insumos y actividades diseñadas con el fin de eliminar o reducir varias restricciones del desarrollo, para lograr productos.	<ul style="list-style-type: none">• Oferta• Demanda• Demanda Insatisfecha• Proyecciones• Estado de Pérdidas y• TIR• VAN	<ul style="list-style-type: none">• Encuesta• Observación
DEPENDIENTE Rentabilidad	En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido.	$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad o Ganancia}}{\text{Inversión}} \times 100$	<ul style="list-style-type: none">• Observación directa

FUENTE: Investigación bibliográfica

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizaran los métodos:

Deductivo.- Con la utilización de este método se analizó el comportamiento de la evaluación financiera.

Inductivo.- Con el apoyo de este método se realizó la construcción del marco teórico y la formulación y comprobación de la hipótesis.

Analítico.- A través de las técnicas de investigación establecemos la posibilidad que exista la necesidad de crear el proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización de carne de soya en ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación para el presente estudio fueron tomados de los conceptos según (Ruiz Limón, 2006) son:

3.2.1 Por los Objetivos:

Aplicada.- Está encaminada a resolver problemas prácticos. Corresponde a un estudio específico y concreto como es la incidencia de crear el proyecto de factibilidad creará rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas de la provincia de Santo Domingo.

3.2.2 Por el Lugar:

De Campo.- Se realiza en el lugar donde se encuentran los sujetos u objetos de la investigación, el mismo que se encuentra en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas de la provincia de Santo Domingo.

3.2.3 Por el Tiempo o Circunstancia:

Descriptiva.- Estudia, describe y analiza la realidad presente, actual, en cuanto a hechos y fenómenos.

3.2.4 Por la Factibilidad:

Factible.- Desarrollar una propuesta de crear el proyecto de factibilidad creará rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo.

3.3 UNIVERSO Y MUESTRA

Según el INEC del 2010 la población urbana de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas son 270. 875 hab. (Anexo: 1)

Cuadro 4 Población de la Ciudad de Santo Domingo .

POBLACIÓN	URBANO	RURAL	TOTAL
Santo Domingo de los Tsáchilas	270.875	34.757	305.632

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Datos tomados del INEC 2010 el tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de 3.9 personas esto quiere decir que la familia está conformada por un promedio de cuatro miembros. (Anexo: 2)

Población total de familias de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas: 67.719 familias

Simbología:

n = (tamaño de la muestra)

m = (tamaño de la población)

e^2 = (error admisible)

$$n = \frac{m}{e^2(m - 1) + 1}$$

$$n = \frac{67.719}{0,05^2(67.719-1)+1}$$

$$n = \frac{67.719}{0.0025(67.718)+1}$$

$$n = \frac{67.719}{169,30+1}$$

$$n = \frac{67.719}{170,30}$$

n = 398 familias a encuestar

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos ocurre completamente en los ambientes naturales y cotidianos de los sujetos e implica dos fases o etapas: (a) inmersión inicial en el campo y (b) recolección de los datos para el análisis", para lo cual existen distintos tipos de instrumentos (Albert, La investigación Educativa. Claves Teóricas, 2007)

Las técnicas utilizadas en el trabajo de investigación fueron: observación directa, observación documentada y la encuesta.

Observación Directa.- La observación directa permitió observar la información de gustos y preferencias en el consumo de carne de soya de los habitantes de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, provincia de Santo Domingo.

Investigación Documentada.- Se refirió principalmente a revisión, análisis y aplicación de todos los documentos como: libros, folletos, revistas, internet, etc.; utilizando como instrumento la ficha bibliográfica o el internet, el instrumento es la ficha bibliográfica.

Encuesta.- es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación y sobre todo, considerando el nivel de educación de las personas que van a responder; utilizando como instrumento el cuestionario de encuesta dirigido a los habitantes de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.5 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

3.5.1 Análisis e Interpretación de los Resultados.

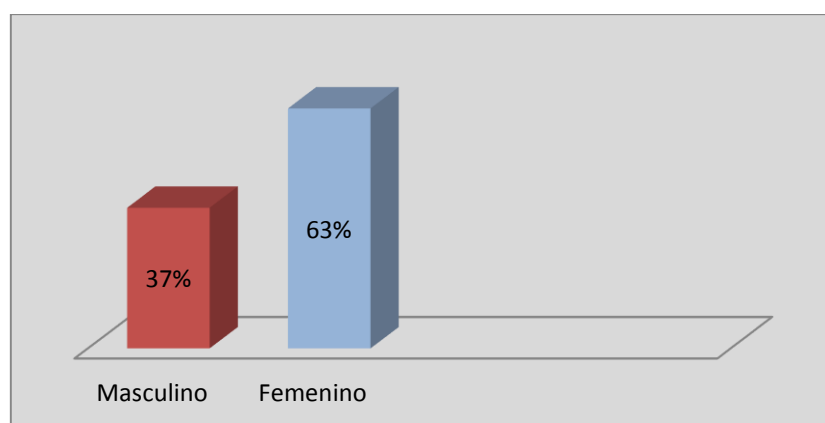
Cuadro 5 Género

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	150	37%
Femenino	248	63%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto, Octubre 2015

Gráfico 5 Género



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, , Octubre 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Análisis: Análisis: el 63% de las personas encuestadas fueron de sexo femenino y un 37% fueron de sexo masculino.

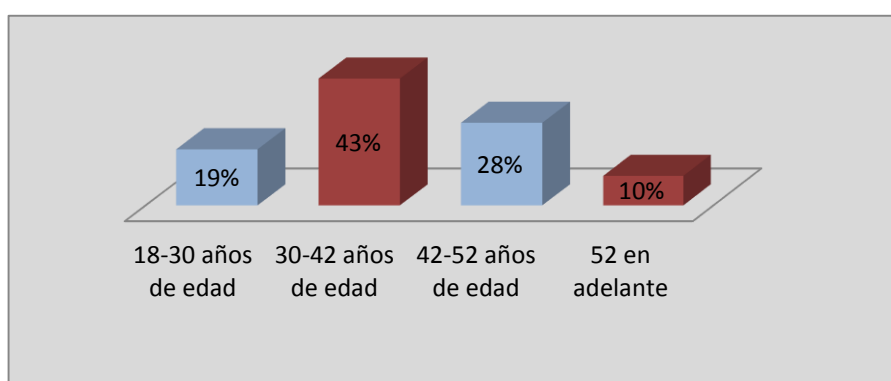
Cuadro 6 Edad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-30	79	19%
30-42	170	43%
42-52	110	28%
52 en adelante	39	10%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Gráfico 6 Edad



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Análisis

El 43% de las personas que contestaron la encuesta están en un rango de edad de 30-42 años de edad .seguido de 42-52 años de edad.

1. ¿Cuántos integrantes son en su familia?

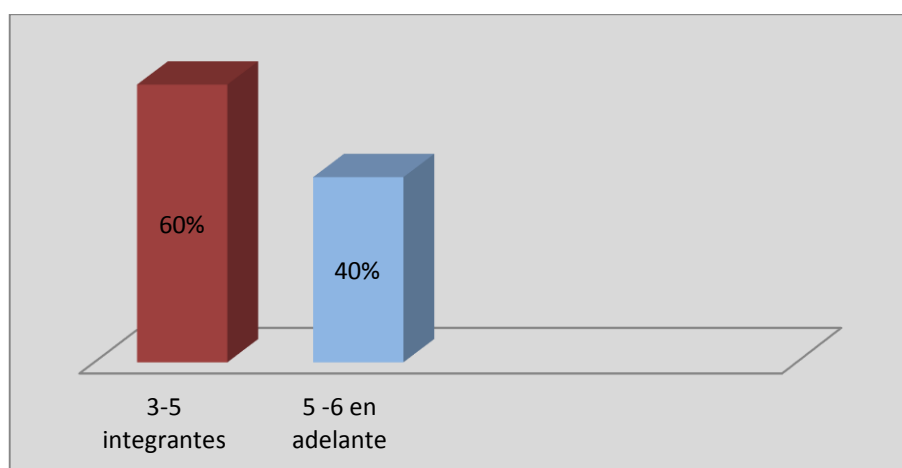
Cuadro 7 Integrantes de las familias

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3-5 integrantes	238	60%
5 -6 en adelante	160	40%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo,-, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 7 Integrantes de las familias



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 60% de las familias encuestadas están constituidas de 3-5 miembros dentro de su familia.

2.- Cuantos integrantes de su familia trabajan?

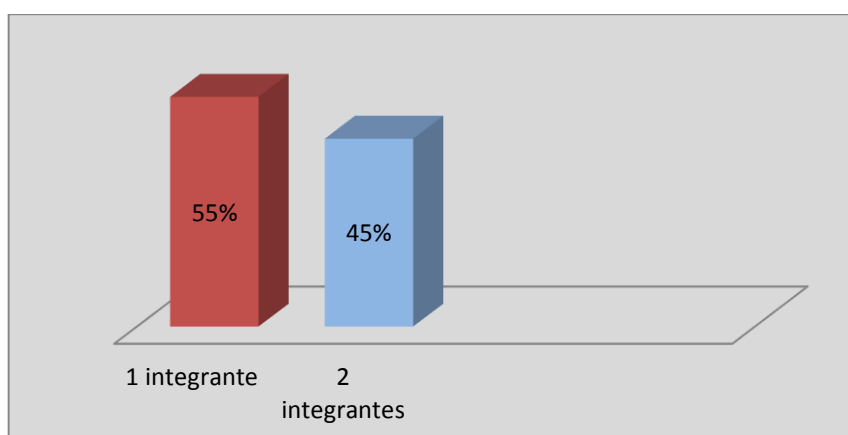
Cuadro 8 Integrantes que trabajan en las familias

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 integrante	217	55%
2 integrantes	181	45%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 8 Integrantes de las familias que trabajan



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

En el 55% de las familias encuestadas 1 miembro de su familia es quien trabaja, el 45% manifiesta que trabajan dos miembros de su familia.

3.- ¿El ingreso promedio de su familia es?

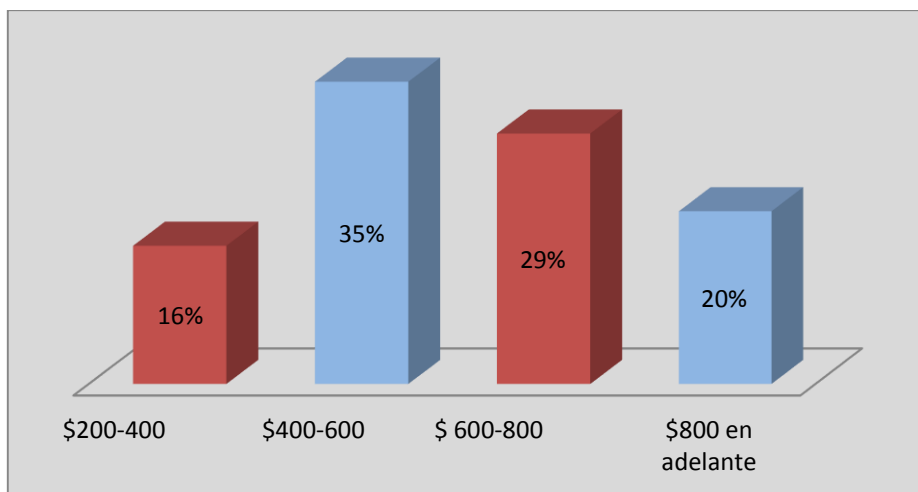
Cuadro 9 Promedio de Ingresos

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$200-400	64	16%
\$400-600	138	35%
\$ 600-800	115	29%
\$800 en adelante	81	20%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 9 Promedio de Ingresos



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 35% de las familias encuestadas, indican que su promedio de ingresos es \$400-600 dólares mensual, seguido del 29% que manifiestan tener un ingreso promedio de 600-800 dólares mensuales, esto permitirá medir el poder adquisitivo de las familias.

4.- ¿Considera usted que es importante cuidar la alimentación de su familia?

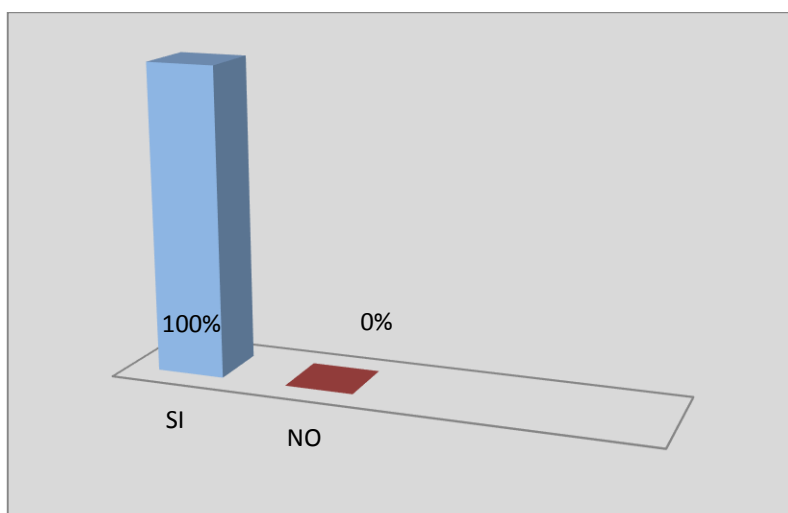
Cuadro 10 Importancia de cuidar la Alimentación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	398	100%
NO	0	0%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 10 Importancia de cuidar la alimentación



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 100% de los encuestados manifiestan que es importante cuidar la salud de su familia, lo que nos permite identificar que las familias estarían dispuestas a consumir productos saludables.

5.- ¿Consumiría usted carne de soya?

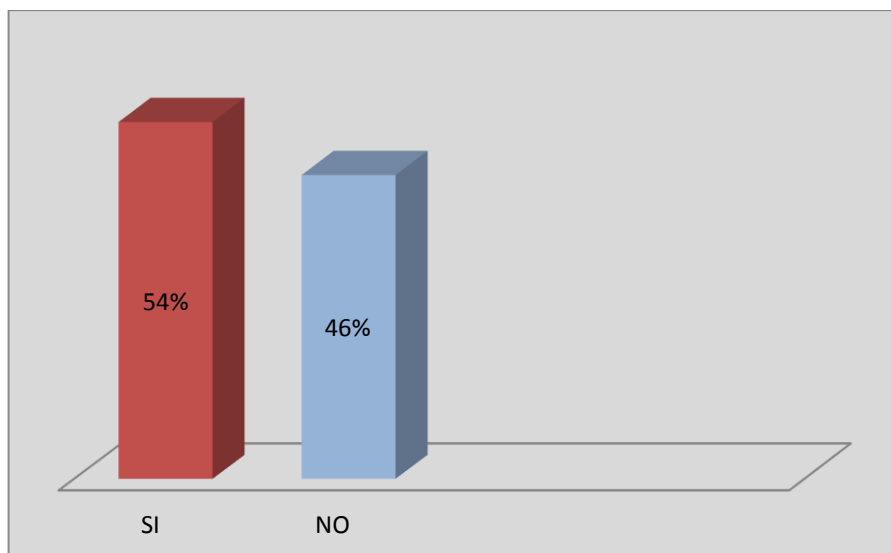
Cuadro 11 Consumiría Carné de Soya

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	215	54%
NO	183	46%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 11 Consumo de Carne de Soya



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 54% de las familias encuestadas indican que si están dispuestas a consumir carne de soya, es decir el producto tendrá buena acogida en el mercado.

6.- ¿Cuáles son las razones por la que su familia consumiría carne de soya?

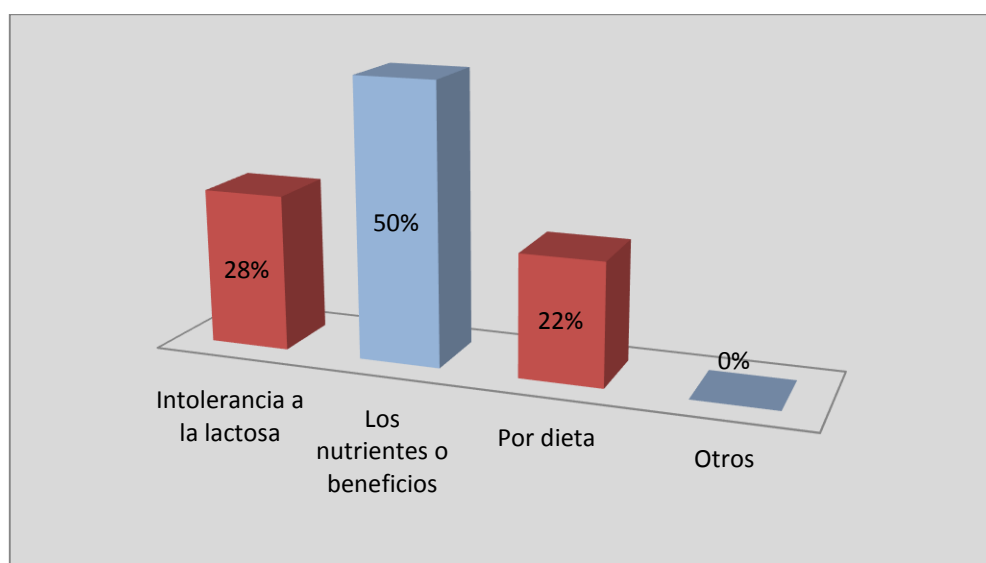
Cuadro 12 Razones del consumo de la Carne de soya

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Intolerancia a la lactosa	60	28%
Los nutrientes o beneficios	107	50%
Por dieta	48	22%
Otros	0	0%
TOTAL	215	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 12 Razones del consumo de la Carne de Soya



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 50% de las familias encuestadas consumen o consumirían carne de soya por los nutrientes y beneficios que este producto les genera, 28% lo haría por tener intolerancia a la lactosa, 22% por llevar una dieta.

7.- ¿Dónde le gustaría q se comercialice la carne de soya?

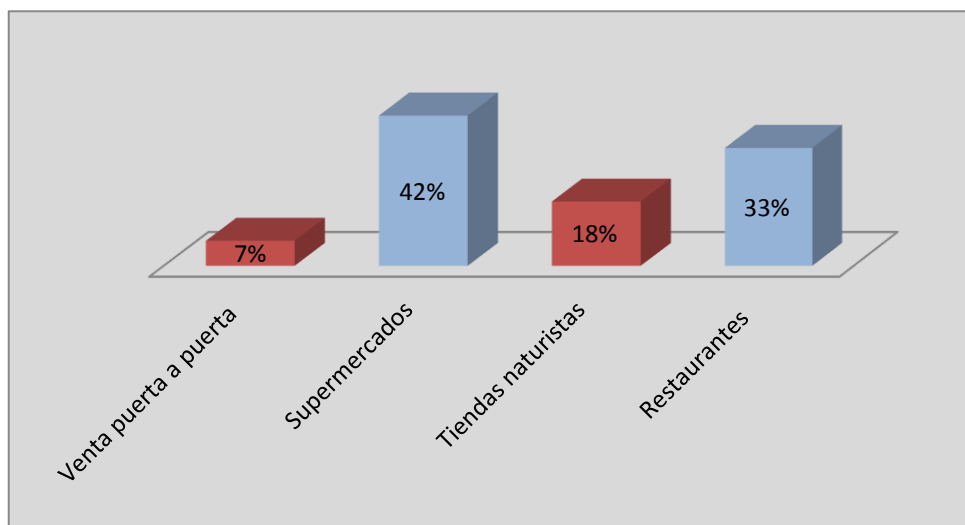
Cuadro 13 Lugar de comercialización de la carne de soya

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Venta puerta a puerta	15	7%
Supermercados	90	42%
Tiendas naturistas	39	18%
Restaurantes	71	33%
Otros	0	0%
Total	215	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de santo Domingo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto, octubre 2015

Gráfico 13 lugar de comercialización de la carne de soya



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

Las familias encuestadas indican que les gustaría que la carne de soya se comercialice en los supermercado con un 42%, seguido de los restaurantes con un 33%, estos datos os permite tener una idea más clara sobre el canal de distribución que debemos adoptar al proyecto.

8.- ¿Con que frecuencia consumiría carne de soya?

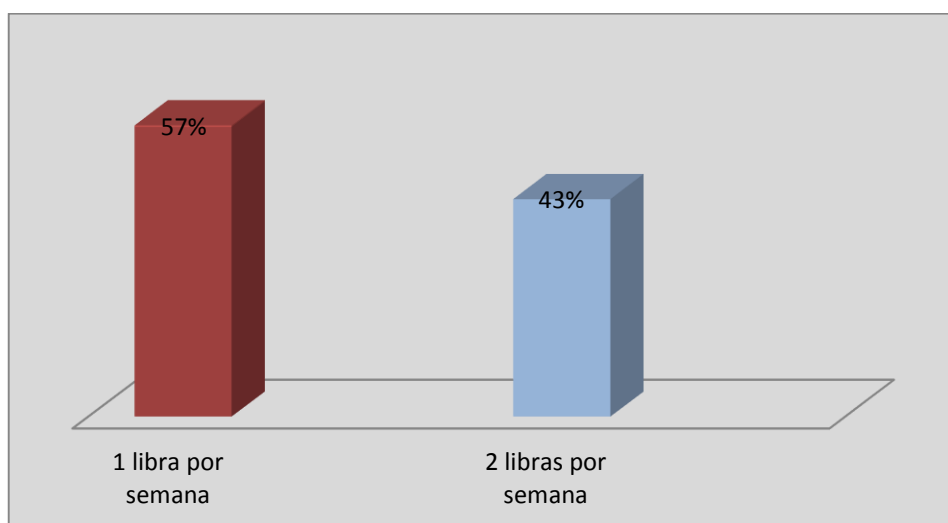
Cuadro 14 Frecuencia de Consumo

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 libra por semana	123	57%
2 libras por semana	92	43%
Total	215	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 14 Frecuencia de Consumo



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

EL 57 % de las familias encuestadas manifiestan que consumirían 1 libra de carne de soya por semana, seguido con un 43% manifiestan que consumirían 2 libras de carne por semana.

9.- ¿El precio que usted podría pagar por la libra de carne de soya puede ser?

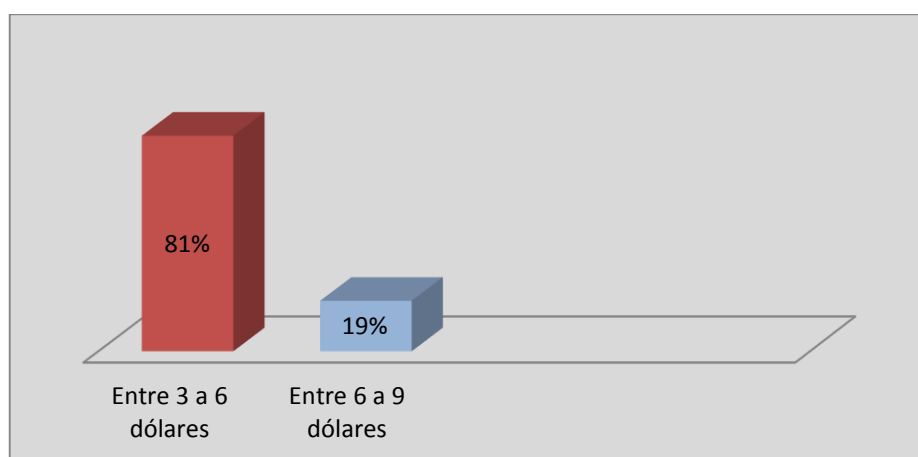
Cuadro 15 Precio de la carne de soya

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 3 a 6 dólares	175	81%
Entre 6 a 9 dólares	40	19%
TOTAL	215	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 15 Precio de la Carne de Soya



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 81% de las familias encuestadas indican que el precio que podrían pagar por la carne de soya es un precio comprendido entre \$3 a \$6 dólares.

10. Usted considera que su familia es 100% vegetariana?

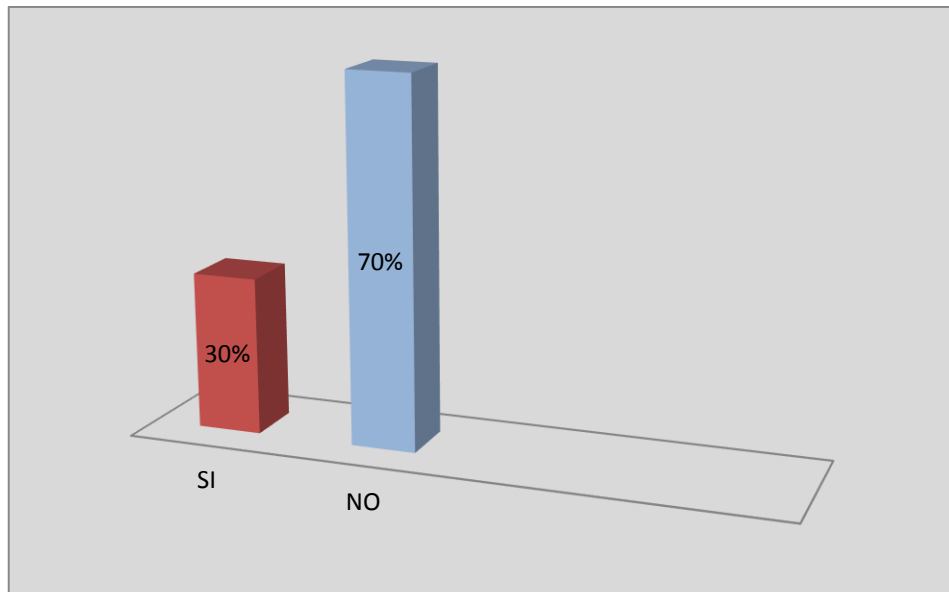
Cuadro 16 familias vegetarianas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	65	30%
NO	150	70%
TOTAL	215	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

Gráfico 16 Familias vegetarianas



FUENTE: Encuesta aplicada a las familias de Santo Domingo, Octubre del 2015

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto.

ANÁLISIS:

El 70% de las familias encuestadas manifiestan que no se consideran vegetarianos, seguido de un 30 % que manifiesta que si son vegetarianos. Esto no refleja que no necesariamente se debe ser vegetariano para consumir este tipo de carne vegetal.

3.6 VERIFICACIÓN DE LA HIPÒTESIS

3.6.1 Calculo del chi-cuadrado

El cálculo del Chi-Cuadrado es el nombre de la prueba donde se determina si las variables están relacionadas o no de una hipótesis.

El cuadro de contingencia indica los valores obtenidos de la encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Santo Domingo de los Colorados

Cuadro 17 Matriz de frecuencia Observada

OPCIONES	SI	NO	TOTAL
¿Usted cree que con la creación de una empresa de elaboración y productos de derivados de la soya, se generaría rentabilidad económica para sus dueños, y para el consumidor una opción donde comprar en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados?	238	160	398
¿En su familia consumen productos de derivados de la soya?	203	195	398
TOTAL	441	355	796

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Análisis

Se observa a simple vista que:

- El proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización de carne de soya si generaría rentabilidad económica para sus dueños, y para el consumidor una opción donde comprar en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Las familias de la ciudad de Santo Domingo de los Colorados de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas si consumen productos de derivados de la soya.

$H_0: X^2_c < X^2_{t0}$ **Hipótesis Nula**

El proyecto de factibilidad no creará rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

$H_1: X^2_c > X^2_t$ **Hipótesis Positiva**

El proyecto de factibilidad creará rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Chi – Cuadrado

$\frac{441(398)}{796}$	220,5	177,50	$\frac{355(398)}{796}$
$\frac{441(398)}{796}$	220,5	177,50	$\frac{355(398)}{796}$

fo = factor observado

238	160
203	195

fe = factor esperado

220,5	177,50
220,5	177,50

Para obtener el valor de Chi – Cuadrado calculado se tiene la fórmula

$$x^2_{cal} = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

fo = factor observado

fe = factor esperado

$$x^2_{cal} = \frac{(238 - 220,5)^2}{220,5} + \frac{(160 - 177,50)^2}{177,50} + \frac{(203 - 220,5)^2}{220,5} + \frac{(195 - 177,50)^2}{177,50}$$

$$x^2_{cal} = 1,38 + 1,72 + 1,38 + 1,72$$

$$x^2_{cal} = 6,20$$

GRADO DE LIBERTAD (V)

$$v = (Cantidad\ de\ filas - 1)(Cantidad\ de\ columnas - 1)$$

Cuadro para el cálculo del grado de libertad (v) referencia el factor observado

238	160
203	195

$$V = (2-1) (2-1)$$

$$V = (1) (1)$$

$$V = 1$$

VALOR DEL PARÁMETRO (P)

Para calcular el valor de (p) se realiza:

$$p = 1 - Nivel\ de\ significancia$$

Con un nivel de significancia del 5%

$$P = 1 - 0.05$$

$$P = 0,95$$

Gráfico 17 Valores Críticos de Distribución

Valores críticos de la distribución χ^2

$p = P(X \leq c)$



p	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,9	0,95	0,975	0,99	0,995
1	0,00004	0,0002	0,001	0,004	0,016	2,706	3,841	5,024	6,635	7,879
2	0,010	0,020	0,051	0,103	0,211	4,605	5,991	7,378	9,210	10,597
3	0,072	0,115	0,216	0,352	0,584	6,251	7,815	9,348	11,345	12,838
4	0,207	0,297	0,484	0,711	1,064	7,779	9,488	11,143	13,277	14,860
5	0,412	0,554	0,831	1,145	1,610	9,236	11,070	12,833	15,086	16,750
6	0,676	0,872	1,237	1,635	2,204	10,645	12,592	14,449	16,812	18,548
7	0,989	1,239	1,690	2,167	2,833	12,017	14,067	16,013	18,475	20,278
8	1,344	1,646	2,180	2,733	3,490	13,362	15,507	17,535	20,090	21,955
9	1,735	2,088	2,700	3,325	4,168	14,684	16,919	19,023	21,666	23,589
10	2,156	2,558	3,247	3,940	4,865	15,987	18,307	20,483	23,209	25,188
11	2,603	3,053	3,816	4,575	5,578	17,275	19,675	21,920	24,725	26,757
12	3,074	3,571	4,404	5,226	6,304	18,549	21,026	23,337	26,217	28,300
13	3,565	4,107	5,009	5,892	7,042	19,812	22,362	24,736	27,688	29,819
14	4,075	4,660	5,629	6,571	7,790	21,064	23,685	26,119	29,141	31,319
15	4,601	5,229	6,262	7,261	8,547	22,307	24,996	27,488	30,578	32,801
16	5,142	5,812	6,908	7,962	9,312	23,542	26,296	28,845	32,000	34,267
17	5,697	6,401	7,564	8,675	10,085	24,769	27,597	30,191	33,409	35,718

FUENTE: <http://es.slideshare.net/armando310388/prueba-chicuadrado>

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Verificación

Como $X^2_c(6,20)$ es Mayor $X^2_t = 3,841$ Rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis planteada.

Representación Gráfica del JI (Chi) Cuadrado

$$X^2_t = 3,841 \quad X^2_c(6,20)$$

$$\alpha: 0,05\%$$

Conclusión

Se demuestra que el proyecto de factibilidad creará rentabilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas provincia de Santo Domingo.

CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

TÍTULO: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CARNE DE SOYA EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS, PROVINCIA DE SANTO DOMINGO”

4.1 Generalidades.

La noción del proyecto factible se refiere a aquellas propuestas que por sus características, pueden materializarse para brindar solución a determinados problemas. Esto quiere decir que los proyectos factibles son viables y permiten satisfacer una necesidad concreta que es detectada tras un análisis. Un proyecto factible es aquel que partiendo una base sólida surgida de la propia investigación, ofrezca una posible solución que pueda instrumentarse ya que, por sus características, resulta accesible.

Para el desarrollo del proyecto de factibilidad en la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, provincia de Santo Domingo se necesita elaborar un diagnóstico de una cierta situación. Realizado esto, se realizara un sustento teórico que permitirá plantear la propuesta a llevar a cabo. En este punto, es necesario establecer qué recursos se necesitarán y qué metodología será empleada.

Por lo general, más allá de la factibilidad del proyecto en cuestión, también se analiza su viabilidad desde el punto de vista económico. Hay proyectos que pueden ser factibles técnicamente, pero no viables financieramente, es lo que se comprobará con la evaluación financiera.

4.2 Objetivo del Proyecto de Factibilidad

- Determinar la factibilidad para la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, provincia de Santo Domingo.

4.3 Modelo de Proyecto de Factibilidad

Gráfico 18 Modelo de Proyecto de Factibilidad



FUENTE: Estudio de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4 ESTUDIO DE MERCADO

4.4.1 Objetivos del estudio de mercado

Identificar la demanda insatisfecha en el mercado

Determinar el precio que el cliente está dispuesto a pagar por el producto.

Identificar los canales de comunicación más efectivos para promocionar el producto.

4.4.2 Identificación del Producto

El producto que se pretende ofrecer es carne elaborada a base de soya, la cual representará una alternativa a la carne animal, producto que cumple con altos estándares de calidad y que ayudan a mantener una alimentación saludable de quienes la consuman.

Gráfico 19 Identificación del Producto



FUENTE: Propia

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.3 Características del Producto

Las características son una herramienta competitiva para diferenciar los productos de la empresa de los productos de los competidores (Kotler, 2009). Haciendo referencia a este concepto nuestro producto tendrá las siguientes características que marcaran la diferencia en el mercado.

- Producto elaborado a base de soya
- No contiene grasa saturada ni colesterol

- Excelente fuente de proteínas y fibras,
- Sustituto ideal de la carne animal
- Empaquetado de plástico con etiqueta

4.4.4 Logotipo

Gráfico 20 Logotipo



4.4.5 Etiqueta del Producto

Gráfico 21 Etiqueta del Producto



4.4.6 Segmentación de Mercados

El segmento al cual va dirigido el producto s a todas las familias de santo Domingo de los Tsáchilas.

Cuadro 18 Segmentación

Ubicación geográfica	Familias de santo Domingo de Tsáchilas
Tipo de población	Urbana
Religión	Indistinto
Raza	Indistinto

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.7 Comportamiento de la Demanda

Existe demanda de carne de soya en el mercado local de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, provincia de Santo Domingo, puesto que con la ayuda de la encuesta se llegó determinar que si existe población que consume éste tipo de carne.

Cuadro 19 Demanda de carne de soya

AÑO	DEMANDA ANUAL (LIBRAS)
2010	218.600
2011	240.459
2012	264.560
2013	290.957
2014	397.095

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de la demanda futura usamos como base, datos históricos del consumo de carne de soya, que nos ayudan a visualizar de mejor manera el comportamiento de la demanda, previendo que el comportamiento pasado se repita en el futuro.

Cuadro 20 Proyección de la Demanda

Año	Y	X	Xy	x2
2010	218.600	-2	-437.200	4
2011	240.459	-1	-240.459	1
2012	264.560	0	0	0
2013	290.957	1	290.957	1
2014	397.095	2	794.190	4
	1.411.671		407.488	10

FUENTE: Cuadro 17

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de la demanda se utilizó la siguiente formula:

$$Y = a + bx$$

$$xy = ax + bx^2$$

$$1.411.671 = 5a + b(0)$$

$$407.488 = a(0) + b(10)$$

$$a = 1.411.671/5$$

$$b = 407.488/10$$

$$a = 282.334$$

$$b = 40.749$$

$$y = 282.334 + (40.749) (6)$$

$$y = 526.828$$

$$y = 282.334 + (40.749) (7)$$

$$y = 567.577$$

$$y = 282.334 + (40.749) (8)$$

$$y = 608.326$$

$$y = 282.334 + (40.749) (9)$$

$$y = 649.075$$

$$y = 282.334 + (40.749) (10)$$

$$y = 689.824$$

Cuadro 21 Proyección de la Demanda

Año	Demanda Proyectada
2015	526.828
2016	567.577
2017	608.326
2018	649.075
2019	689.824

FUENTE: Cuadro 20

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.8 Comportamiento de la Oferta

En base al estudio realizado, en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas existe oferta de carne de soya es decir que existen microempresas, restaurantes que se dedican a la producción de la carne de soya, pero la demanda es mayor que la oferta, dándonos como resultado una demanda insatisfecha.

Cuadro 22 Oferta de la Carne de Soya

AÑO	OFERTA ANUAL
2010	109.300
2011	120.230
2012	132.280
2013	145.478
2014	198.547

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Cuadro 23 Cálculo de la Proyección de la Oferta

Año	Y	X	Xy	x2
2010	109.300	-2	-218.600	4
2011	120.230	-1	-120.230	1
2012	132.280	0	0	0
2013	145.478	1	145.478	1
2014	198.547	2	397.094	4
	705.835		203.742	10

FUENTE: Cuadro 22

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de la oferta se utilizó la siguiente formula:

$$Y = a + bx$$

$$705.835 = 5a + b(0)$$

$$a = 705.835/5$$

$$a = 141.167$$

$$xy = ax + bx^2$$

$$203.742 = a(0) + b(10)$$

$$b = 203.742/10$$

$$b = 20.374$$

$$y = 141.167 + (20.374) (6)$$

$$y = 263.411$$

$$y = 141.167 + (20.374) (7)$$

$$y = 283.785$$

$$y = 141.167 + (20.374) (8)$$

$$y = 304.159$$

$$y = 141.167 + (20.374) (9)$$

$$y = 324.533$$

$$y = 141.167 + (20.374) (10)$$

$$y = 344.907$$

Cuadro 24 Oferta Proyectada

Año	Oferta Proyectada
2015	263.411
2016	283.785
2017	304.159
2018	324.533
2019	344.907

FUENTE: Cuadro 23

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.9 Demanda Insatisfecha

En el presente cuadro realizamos un análisis entre la oferta y la demanda de carne de soya en libras, basándonos en los datos obtenidos en este estudio.

Cuadro 25 Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2015	526.828	263.411	263.417
2016	567.577	283.785	283.792
2017	608.326	304.159	304.167
2018	649.075	324.533	324.542
2019	689.824	344.907	344.917

FUENTE: Cuadro 19-21

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.10 Marketing Mix

4.4.10.1 Producto.

La carne de soja, por su versatilidad, precio y como reemplazo de la carne es hoy por hoy uno de los alimentos más populares y preferidos en preparaciones no solo vegetarianas. La carne de soja tiene muchísimas propiedades alimenticias y nutritivas: no produce pesadez estomacal, por su alto contenido de fibra, ayuda a prevenir el estreñimiento. Además, reduce el colesterol, posee componentes anticancerígenos, mejora la absorción de calcio en los huesos y, al igual que la mayoría de las legumbres, es una excelente fuente de fibra dietética, hidratos de carbono complejos y proteínas vegetales.

4.4.10.2 Precios

- Precios de la competencia

El análisis del precio de la libra de la carne de soya realizado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, existen restaurantes de comida vegetariana y centros vegetarianos donde se vende la carne de soya, en la investigación de campo realizada encontramos que los precios han variado en los años 2013 y 2014, existiendo una subida en el precio de venta al público como se demuestra en la siguiente tabla.

Cuadro 26 Precios de la carne de soya

Año	Precio de Mercado
2013	\$ 3,50
2014	\$ 4,75
2015	\$ 5,75

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

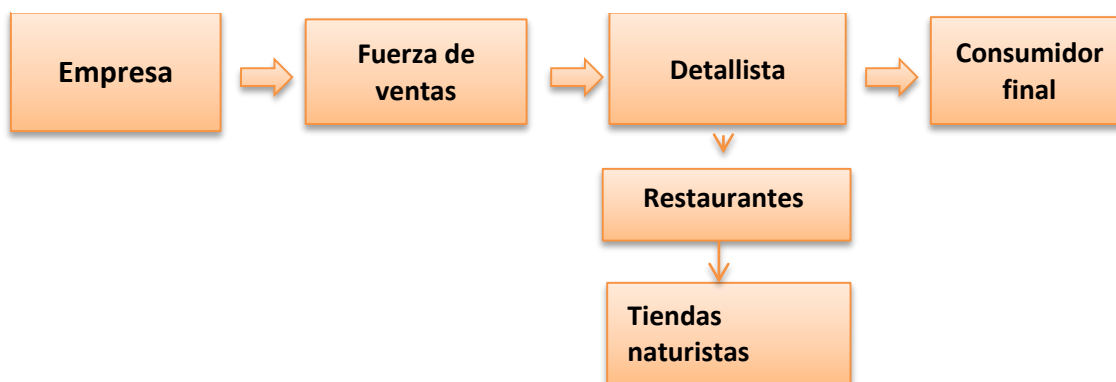
Para este tiempo se conoce que el precio aproximado de la libra de carne de soya es de \$5,00 dólares de la libra un precio que puede ser flexible para ser una competencia en el mercado para el presente estudio se establecerá un precio para el año 2015 de \$ 5,75 dólares, establecido en base a la competencia y al estudio económico financiero.

4.4.10.3 Plaza

La identificación de un adecuado canal de distribución acorde a las necesidades, recursos de la empresa permitirá tener éxito en las ventas.

El producto será distribuido desde la empresa mediante la fuerza de ventas a los detallistas (restaurantes y tiendas naturistas) quienes serán los encargados de hacer llegar el producto al consumidor final.

Gráfico 22 Canal de Distribución



ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.4.10.4 Promoción.

Para atraer a nuestros clientes utilizaremos la siguiente promoción

- Afiches que se colocaran en los locales de nuestros detallistas
- Propagandas en las radios as sonadas de la ciudad
- Se realizaran degustaciones de nuestro producto a las afueras de los destruidores detallistas.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio busca analizar y establecer la localización, los equipos, la infraestructura, y el tamaño necesario para realizar la producción, facilitando el cumplimiento de metas, objetivos, reducir costos, establecer la cantidad de producción proyectada.

Además detallaremos que procesos se va a ejecutar y la inversión que se necesita para producir y comercializar la carne de soya napolitana.

4.5.1 Tamaño del Proyecto

Después de haber determinado los datos de la oferta y la demanda insatisfecha de la carne de soya a través del estudio de mercado, se determina los parámetros precisos para definir el tamaño del estudio diseñado, el tipo de maquinaria y equipos, el proceso productivo a utilizar para establecer un óptimo rendimiento que permita a la empresa alcanzar los objetivos trazados.

Los factores que intervienen en la determinación del tamaño de este proyecto son:

4.5.1.1Tamaño del Mercado

La determinación del tamaño de mercado se lo realizará a través de un análisis tomando en cuenta la demanda insatisfecha y este proyecto tiene como objetivo producir carne de soya para la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas y posteriormente a todos los cantones de la provincia de Santo Domingo.

Cuadro 27 Tamaño de Mercado

Año	Demanda Insatisfecha De carne de soya en Libras	50% Mercado a Cubrir de carne de soya en Libras
2015	263.417	131.709
2016	283.792	141.896
2017	304.167	152.084
2018	324.542	162.271
2019	344.917	172.459

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.5.2 Capacidad del Proyecto

La capacidad de producción estimada por la Empresa SOYACARNY para el año 2015 será de 131.709 libras de carne de soya, de acuerdo al cálculo de la jornada de 8 horas diarias, de lunes a viernes durante todo el año para cubrir la demanda insatisfecha. La capacidad de producción de la carne de soya se irá incrementando en base a la demanda del mismo.

4.4.3 Localización de la Empresa

La Empresa SOYACARNY estará situada en la parte céntrica de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas por lo que cuenta con el espacio físico e infraestructura adecuada y elementos necesarios para su correcto funcionamiento.

4.4.3.1 Macro localización.

El proyecto se desarrollara en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ciudad de Santo Domingo, y cerca del centro de la ciudad, esto permitirá que la fábrica tenga una ventaja para la producción y comercialización de la carne de soya

Gráfico 23 Macro localización



FUENTE: <https://www.google.com/search?q=mapa+de+santo+domingo>

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.5.3.2 Micro localización

Para la micro localización de la Empresa SOYACARNY se ha tomado en cuenta la matriz de ponderación tienen los siguientes puntos de aspectos cualitativos:

El proceso a seguir es el siguiente:

- Se hace una lista de los elementos que determinan la localización.
- Se asigna un peso expresado en porcentaje o en decimales a cada elemento que influye en las características de cada alternativa. El peso está determinado por la importancia que tiene cada factor en ese proyecto específico. La suma de las ponderaciones de todos los elementos debe dar un total de 1.00 si es en decimales, y de 100% en el caso de que sea en porcentaje.
- Se asigna una escala de calificación a los elementos listados: por ejemplo, de 0 a 10 o de 0 a 5, sin perder de vista que la escala depende del analista que realiza el proceso de evaluación
- Se proponen las diferentes alternativas de localización de la planta y/o instalaciones del proyecto de inversión.

- Se califica cada elemento que influye en la selección de cada alternativa de ubicación del área de la planta y/o de las instalaciones.
- Se multiplica la calificación de cada elemento por la ponderación correspondiente de cada una de las alternativas de ubicación.
- Se suman los puntos de cada alternativa, lo cual representa la calificación total.

Elementos que deben usarse en la matriz:

1. Factores primarios:
 - a) Mercado de consumo
 - b) Fuentes de materias primas
2. Factores secundarios:
 - a) Disponibilidad de infraestructura
 - b) Mano de obra
 - c) Marco jurídico del país y de la región donde se desean establecer
 - d) Aceptación o rechazo social del proyecto de inversión

Para la ubicación de las instalaciones de la Empresa SOYACARNY debe estar sujeta a las siguientes especificaciones:

- Cumplir con la Ordenanza Municipal.
- Contar con todos los servicios básicos.
- Estar ubicada en una zona comercial.
- Obtener el Registro Sanitario

Las ubicaciones se dividen en dos alternativas las mismas que son:

- Alternativa 1: Abraham Calasacon y Río Verde (Sector IERAC 69)
- Alternativa 2: Sector nuevo Santo Domingo calles Pajan y Rubén Darío

Cuadro 28 Ponderación de la Micro localización

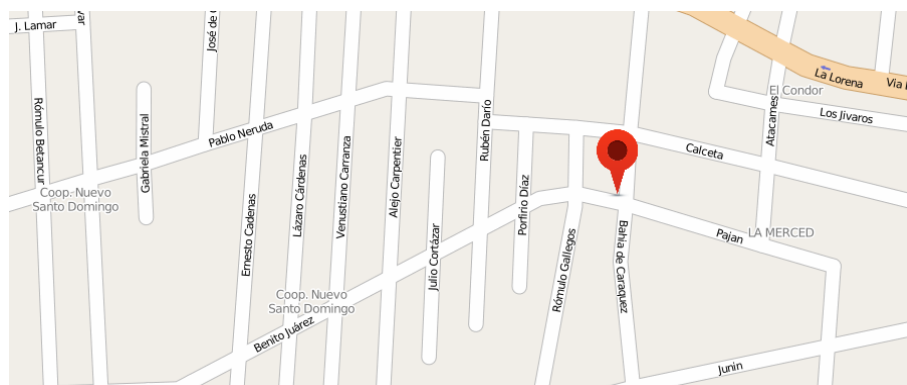
Alternativa 1				Alternativa 2	
Factor Relevante	Peso Asignado	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Materia prima disponible	0.25	5.0	1.25	6.0	1.50
Mano de obra disponible	0.35	7.0	2.45	7.5	2.62
Costo de los insumos	0.18	5.5	0.99	6.0	1.08
Factores sociales	0.07	8.0	0.56	5.0	0.35
Cercanía del mercado	0.15	8.0	1.20	9.5	1.42
Suma	1.00		6.45		6.97

FUENTE: Estudio de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Según la utilización de la matriz de ponderación la Empresa SOYACARNY, se localizará Sector nuevo Santo Domingo calles Pagan y Rubén Darío

Gráfico 24 Micro localización



FUENTE: <http://www.ubica.ec/ubicaec/direccion/109023021/109022972>

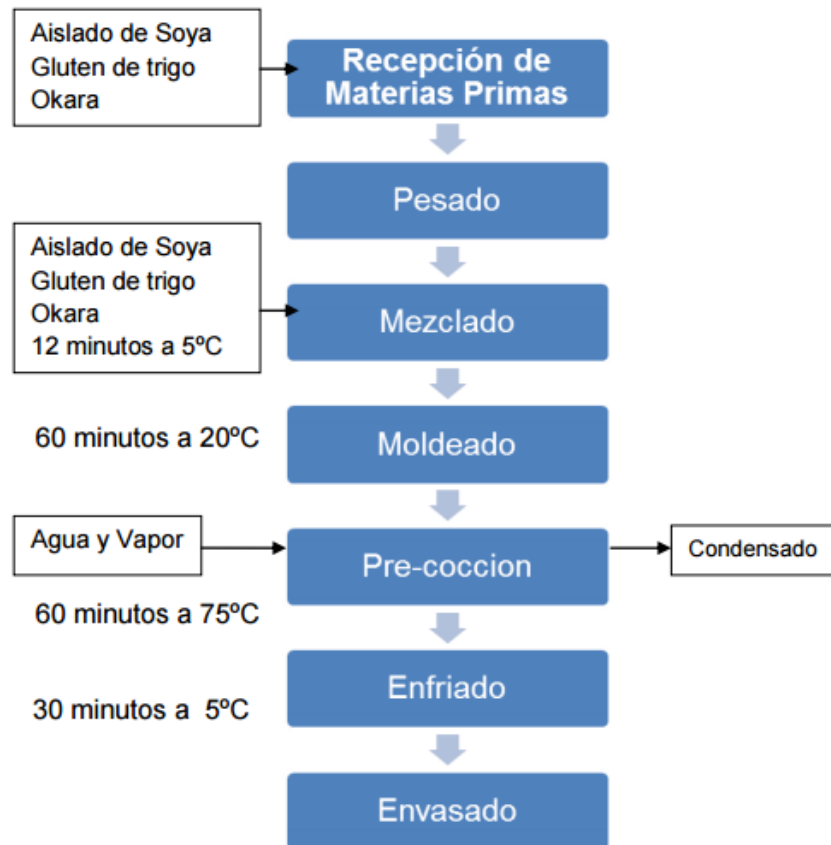
ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.6.1 Flujo grama de Producción

A continuación se presenta el diagrama de flujo, para la elaboración de la carne de soya desde la recepción de la materia prima que es el punto de partida de este producto

Gráfico 25 Flujograma de Producción



FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.2 Procesos de Producción.

Antes de comenzar a producir la carne de soya es de suma importancia controlar que el lugar de trabajo, los equipos y los utensilios, así como el personal destinado a la elaboración, cumpla los requisitos higiénicos indispensables, que son las buenas prácticas de manufactura (BPM).

Estos son los procesos identificados para que la materia prima se convierta en producto terminado.

Recepción de materia prima

Para la recepción de la materias primas se debe tener en cuenta los siguientes puntos: la identificación del embalaje debe corresponder a lo descrito en la orden de compra, debe estar sellado y sin humedad visible, sin presencia de material extraño, revisar la fecha de expiración además de los parámetros indicados en sus respectivas fichas técnicas.

Gráfico 26 Recepción de materia prima



Selección de Materia Prima

Esto se realiza a través de una banda transportadora para ser seleccionada manualmente; el control de calidad que efectúan las personas a cargo de esta actividad se realiza con la finalidad de escoger solo los mejores granos e soya para el proceso, los cuales deben enteros, eliminando aquellos granos negros, defectuosos o con la presencia de algún tipo de hongos.

Gráfico 27 selección



Pesado de Ingredientes

Pesar todos los ingredientes sólidos utilizando el equipo respectivo y medir los líquidos utilizando recipientes con escala de medidas. Es importante respetar las cantidades para mantener la calidad constante del producto final.

Gráfico 28 Pesado



Mezclado

Se coloca el gluten de trigo y aislado de soya en la mezcladora de paletas, se mezcla durante 10 minutos a una temperatura de 20°C. Una vez transcurrido este tiempo se incorpora a la vez los aditivos y los condimentos requeridos para la carne de soya napolitana.

Gráfico 29 Mezclado



A continuación se debe incorporar agua tibia, para unir todos los ingredientes y formar una masa, dando un tiempo total de 12 minutos

Moldeado

La masa obtenida en la etapa anterior se estira con un rodillo sobre la mesa de amasado. Luego, con un molde, se cortan manualmente el producto y se ubica en moldes de acero inoxidable para ser llevados a la prensa neumática por un tiempo de 60 minutos donde por medio de presión la carne de soya napolitana queda compacta.

Gráfico 30 Moldeado



Pre cocción

En un cocinado sumergir las carnes en agua durante aproximadamente 60 minutos a 75°C a esta temperatura la carne toma una textura más consistente debido a la presencia de gluten en su fórmula y este se gelifica a temperaturas elevadas además que las carnes duren por más tiempo al frenar el deterioro, se aumenta la vida útil.

Gráfico 31 Precocion



Enfriado

La carne de soya napolitana que termina el proceso de cocción pasa por un enfriador continuo donde se escurren y se enfrían a una temperatura de 5°C durante 30 minutos con el objetivo de mejorar la presentación para el cliente y evitar las condensaciones de agua en el proceso de envasado

Gráfico 32 Enfriado



Envasado

Una vez enfriado el bloque de carne de soja napolitana pasa al envasado el que se realiza por medio de un termo sellador continuo en empaques de polietileno, con una presentación de 1 libra.

Gráfico 33 Envasado




4.6.3 RECURSOS

4.6.3.1 Maquinaria.

La maquinaria con las características y diseños que se necesita para armar la planta procesadora de carne de soja napolitana.

Cuadro 29 Características de la Maquinaria

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	DISEÑO
1	BALANZA	

Fuente: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

1	MESCLADORA	
1	MESA	
50	KAVETAS	
1	PRENSA NEUMÁTICA	
1	TERMO SELLADORA	

- Los precios de la maquinaria que se necesita para armar la planta procesadora de carne de soya napolitana son:

Cuadro 30 Precios de la Maquinaria

DESCRIPCIÓN	UNIDA D	CANTIDA D	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
-------------	------------	--------------	--------------------	-----------------

Procesadora de alimentos industriales	c/u	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Cocina Industrial de cuatro quemadores	c/u	1	\$ 1.340,00	\$ 1.340,00
Mesa de Acero de 1 x 2,75 mts	c/u	1	\$ 550,00	\$ 550,00
Gavetas de plástico	c/u	50	\$ 10,00	\$ 500,00
Balanza de Hasta 150 kg para materia prima	c/u	1	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Prensa Neumática	c/u	1	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Túnel de enfriado	c/u	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Selladora	c/u	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
TOTAL				\$ 26.240





Fuente: Investigación de Campo




ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.3.2 Muebles y enceres

Los muebles y enceres con las características y diseños que se necesita para amoblarla empresa.

Cuadro 31 Muebles y Enseres Características

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	DISEÑO
2	Escritorio pequeño	Material melaminico de 25mm	
2	Archivador	Metálico, contiene cuatro gavetas	
2	Sillas estudiantes	Color: Negro, altura regulable mediante pistón neumático	
8	Sillas apilables	Silla con estructura metálica reforzada en caño de acero, color negro	

8	Modular librero	Dos puertas de vidrio y dos puertas de madera	
2	Modulares de una puerta de madera y 2 puertas de vidrio	Una puerta de madera, dos puertas de vidrio, material resistente.	
4	Mesas de Trabajo	tablero melaminico de 18 mm de espesor y canto duro en los filos, Medida del tablero: 120 x 300 ms.	

Fuente: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Los precios de los muebles y enseres que se necesita para amoblarla empresa son:

Cuadro 32 Precios de los Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
Escritorio pequeño	2	\$ 85,00	\$ 170,00
Archivador de cuatro gavetas	2	\$ 125,00	\$ 250,00
Sillas estudiantes	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Sillas apilable	8	\$ 22,00	\$ 176,00
Modular librero de puertas de vidrio	8	\$ 125,00	\$ 1.000,00
Modulares de una puerta de madera y 2 puertas de vidrio	2	\$ 195,00	\$ 390,00
Mesas de Trabajo	4	\$ 195,00	\$ 780,00
TOTAL			\$ 2.956,00

Fuente: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.3.3 Equipo de Computación.

El equipo de computación con las características y diseños que se necesita para equipar la tecnología de la empresa.

Cuadro 33 Características Muebles y enseres

CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	DISEÑO
6	Computador con Monitor 20" 20M35A3 LED, disco duro ITB/7200/3.5, procesador INTEL 17-4770.	
6	Impresora a Color, modelo L555	

Fuente: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Los precios de los equipos de computación que se necesita para equipar la tecnología de la empresa son:

Cuadro 34 Precios de los Equipos de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
Computador: Monitor LG 20" 20M35A3 LED, disco duro ITB / 7200/3.5, procesador Intel 17-4770	6	\$ 890,14	\$ 5.340,84
Impresora: EPSON, MODELO; L555	6	\$ 475,11	\$ 2.850,66
TOTAL			\$ 8.191,50


Fuente: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.3.4 Vehículos

Los vehículos con las características y diseños que se necesita para la distribución de la producción.

Vehículos descripción

CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS	DISEÑO
2	Camión turbo diésel KIA K300 MODELO 2015.	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Los precios de los vehículos que se necesita para la distribución de la producción son:

Cuadro 35 Precios del Vehículo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
Camión turbo diésel KIA K300 MODELO 2015.	2	\$ 25.000,00	\$ 50.000
TOTAL			\$ 50.000

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.3.5 Materia Prima.

La materia prima, para la elaboración y producción de la carne de soya napolitana está compuesta de los siguientes ingredientes como según se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro 36 Detalle de la Materia Prima para una libra de carne de soya

DESCRIPCIÓN	Presentación	Costo Unitario	Cantidad	Total
Harina de Soya	454 grs	\$ 0,50	1	\$ 0,50
Harina de Maní	100 grs	\$ 0,20	1	\$ 0,20
Gluten de Trigo	50 gr	\$ 0,25	1	\$ 0,25
Perejil	50 gr	\$ 0,20	1	\$ 0,20
Orégano	50 gr	\$ 0,20	1	\$ 0,20
Sal	10 gr	\$ 0,05	1	\$ 0,05
Tomates	200 grs	\$ 0,50	1	\$ 0,50
Ajo	10 grs	\$ 0,10	1	\$ 0,10
TOTAL				\$ 2,03

FUENTE: Observación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.6.3.6 Talento Humano Capacitado

El Talento Humano se entenderá como la capacidad de la persona que entiende y comprende de manera inteligente la forma de resolver en determinada ocupación, asumiendo sus habilidades, destrezas, experiencias y aptitudes propias de las personas talentosas. Sin embargo, no entenderemos solo el esfuerzo o la actividad humana; sino también otros factores o elementos que movilizan al ser humano, talentos como: competencias (habilidades, conocimientos y actitudes) experiencias, motivación, interés, vocación aptitudes, potencialidades, salud, etc.

Cuadro 37 Organización del Talento Humano

NIVEL	LO CONFORMAN	FUNCIÓN PRINCIPAL
GERENCIAL	Gerente General (1)	Es el cargo que formula las políticas institucionales, planes, programas y proyectos que mejoren la calidad administrativa de la empresa
EJECUTIVO	Contador (1)	Son los cargos que regulan, ejecutan o desarrollan los procesos encomendados
ASESOR	Jefe de Producción (1) Jefe de Ventas (1) Jefe de Logística (1)	Son cargos que cumplen con asistir al nivel gerencial para la formulación de políticas, planes y programas.
OPERATIVO	Operadoras de producción (3) Vendedores (3)	Son los cargos que conforman los profesionales, que comparten sus conocimientos y los de servicios que se encargan del apoyo a los departamentos y cuidado de las instalaciones.

FUENTE: Observación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Presupuesto para el nivel gerencial**

Cuadro 38 Presupuesto del Sueldo del Gerente

DESCRIPCIÓN	PARCIAL	TOTAL
SUELDO		\$ 1.200,00
DÉCIMO TERCERA REMUNERACIÓN	\$ 1.200,00	\$ 100,00
DECIMO CUARTA REMUNERACIÓN (SUELDO BÁSICO)	\$ 354,00	\$29,50
FONDO DE RESERVA (12ava parte)		\$100,00
COSTOS ADICIONALES		
APORTE AL IESS (11,15%)		\$ 138,80
CNCF (0,50)		\$ 6,00
IECE (0,50)		\$ 6,00
VACACIONES (24 ava parte)		\$ 50.00,00
SUELDO MÁS BONIFICACIONES MENSUALES		\$ 1.625,30
SUELDO ANUAL		\$ 19. 503,60

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Presupuesto para el nivel ejecutivo**

Cuadro 39: Presupuesto del asistente de gerencia, contador, jefe de producción, jefe de ventas y jefe de logística

DESCRIPCIÓN	PARCIAL	TOTAL
SUELDO		\$ 412,59
DÉCIMO TERCERA REMUNERACIÓN	\$ 412,59	\$ 34,38
DECIMO CUARTA REMUNERACIÓN (SUELDO BÁSICO)	\$ 354,00	\$ 29,50
FONDO DE RESERVA (12ava parte)		\$ 34,38
COSTOS ADICIONALES		
APORTE AL IESS (11,15%)		\$ 46,00
CNCF (0,50)		\$ 2,06
IECE (0,50)		\$ 2,06
VACACIONES (24 ava parte)		\$ 17,19
SUELDO MÁS BONIFICACIONES MENSUALES		\$ 578,18
SUELDO ANUAL		\$ 6.938,11
SUELDO ANUA PARA LOS 5 EMPLEADOS		\$ 34.690, 55

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Presupuesto a Nivel operativo**

Cuadro 40: Presupuesto de los operadores de producción y los vendedores

DESCRIPCIÓN	PARCIAL	TOTAL
SUELDO		\$ 359,17
DÉCIMO TERCERA REMUNERACIÓN	\$ 359,17	\$ 29,93
DECIMO CUARTA REMUNERACIÓN (SUELDO BÁSICO)	\$ 354,00	\$ 29,50
FONDO DE RESERVA (12ava parte)		\$ 29,93
COSTOS ADICIONALES		
APORTE AL IESS (11,15%)		\$ 40,05
CNCF (0,50)		\$ 1,80
IECE (0,50)		\$ 1,80
VACACIONES (24 ava parte)		\$ 14,97
SUELDO MÁS BONIFICACIONES MENSUALES		\$ 507,14
SUELDO ANUAL		\$ 6.085,63
SUELDO ANUAL PARA LOS 3 OPERARIOS DE PRODUCCIÓN		\$ 18.256,89
SUELDO ANUAL PARA LOS 3 VENDEDORES		\$ 18.256,89

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto**4.6.3.7 Empaquetado****Cuadro 41: Empaquetado descripción**

CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS
131.709	Empaques de plástico, con una presentación de 1 libra

FUENTE: Observación de Campo**ELABORADO POR:** Jessica Verdesoto**Cuadro 42: Precio del empaque**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
Precio del envase	131.709	0,15	\$ 19.756,35
TOTAL			\$ 19.756,35

FUENTE: Investigación de campo**ELABORADO POR:** Jessica Verdesoto**4.6.3.8 Recursos Financieros**

La Corporación Financiera Nacional financia proyectos nuevos o de ampliación que se enmarcan en actividades productivas, sectores priorizados, industrias estratégicas e industrias básicas. Estas son las líneas crediticias que oferta la Corporación Financiera Nacional:

Programa de apoyo productivo y financiero

Financiamiento de pasivos con el sistema financiero público y privado, manteniendo el destino final de la operación (Activo Fijo o Capital de Trabajo).

¿Cómo se articula con la política pública?

Apoyo al desarrollo empresarial.

Beneficiarios:

Personas naturales y jurídicas.

Sector de productivo al que se dirige:

PYME, Productivo Empresarial y Productivo Corporativo.

Monto mínimo de financiamiento:

USD 40.000.

Monto máximo de financiamiento:

Saldo de la deuda que el cliente desee refinanciar.

Porcentaje de financiamiento (en función al valor total del proyecto):

Hasta el 70% para proyectos nuevos y hasta el 100% para proyectos en marcha.

Tasa de interés:

Vigente a la firma del Contrato.

Periodo de gracia:

Hasta 2 años, se determina de acuerdo al flujo del proyecto.

Operaciones financiadas:

Financiamiento de pasivos adquiridos con proveedores nacionales.

Nuevo financiamiento para ampliación operativa:

- Activo Fijo;
- Activo Fijo combinado con Capital de Trabajo.

Para clientes nuevos: El monto del nuevo financiamiento deberá ser de al menos el 30% del monto total de las operaciones refinanciadas y podrá alcanzar el 100% de la inversión necesaria para la ampliación a efectuarse.

Para la ejecución del presente proyecto la inversión a utilizarse es de \$ 393.270,58. el 78% será financiado por la empresa y el 22% será adquirido mediante préstamo a la Corporación Financiera Nacional a 5 años plazo y con un interés del 9,17%.

4.7. Distribución de la Empresa SOYACARNY y su estructura física.

El área que ocupará el proyecto en la Empresa SOYACARNY, es de 140 metros cuadrados distribuidos de la siguiente manera:

- Área de producción (110 metros cuadrados); en ésta se encuentran los espacios: de la maquinaria y zona de empaque de la carne de soya napolitana.
- Bodega- recepción (10 metros cuadrados); se encuentra subdividida, una para materia prima y otra para productos terminados.
- Área de despacho (10 metros cuadrados)
- Área de servicios higiénicos (10 metros cuadrados).

Grafico 1: Distribución de la empresa SOYACARNY



ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.7.1 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Las BPM son una serie de normas o procedimientos establecidos a nivel internacional, que regulan las plantas que procesan o acopian alimentos, de tal manera que los mismos sean aptos para el consumo humano.

La aplicación de las BPM reduce significativamente la posibilidad de una contaminación ya sea: física, química, biológica o alérgica; de esta manera la calidad del producto aumenta y nuestros consumidores tendrán la seguridad de consumir un producto seguro para salud.

Las BPM tiene como campo de acción los siguientes puntos: Edificaciones e Instalaciones, Recepción y Almacenamiento, Equipos y Mantenimiento, además de estar relacionado con los Procedimientos operativos Estándares de Sanitización y el plan HACCP

Edificaciones e Instalaciones:

Terreno.- Los alrededores de la planta deben estar en condiciones idóneas para evitar la proliferación de insectos y plagas.

Los parqueaderos y caminos que conduzcan a la planta en preferencia deben ser de hormigón, debidamente delimitado y con sus respectivos drenajes para evacuar las aguas lluvias.

Edificio: Las áreas comprendidas son las siguientes:

- **Pisos.-** El piso debe ser de un material durable, liso y de fácil limpieza además de tener pendientes hacia los drenajes para evitar la acumulación de agua.

En el área de producción los pisos que están en 90° con las paredes deben ser redondeados, para evitar la acumulación de suciedad teniendo una fácil limpieza.

- **Paredes.-** Las paredes deben ser lisas, pintadas de colores claros de un material que permita su fácil y continua limpieza; las paredes ubicadas en el área de producción no deben emitir olores.
- **Puertas y Ventanas.-** Las puertas deben ser metálicas pintadas con pintura anticorrosiva, lisas además deben estar protegidas con rastreras y cauchos protectores para evitar la entrada de plagas a la empresa y al área de producción.

Las ventanas deben ser fáciles de limpiar, de material acrílico y cubiertas de un marco metálico para evitar su rompimiento además de poseer mallas contra insectos.

- **Techos.-** Deben ser contruidos de tal manera que puedan ser limpiados adecuadamente y mantenidos limpios en buenas condiciones, que las condensaciones de conducto o tuberías no contaminen los alimentos ni las superficies que van a estar en contacto con éstos.
- **Iluminación.-** Se debe proveer de suficiente luz en todas las áreas de la planta, vestidores, área de proceso y área administrativa, las luminarias deben contar con sus cubiertas protectoras para evitar la contaminación por insectos que son atraídos por la luz.

La cantidad de luz presente en un área de trabajo se indica en la siguiente tabla:

Cuadro 43: Niveles de luz

Tarea Realizada	Nivel de Luz (lux)
Visión ocasional	100
Intermitente, ordinario, fácil	100 – 300
Criticas, Prolongadas	300 – 750
Severa, Prolongada	700 – 1500
Muy severa, minuciosa	1500 – 3000
Difíciles, Importantes	3000 – 10000

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Ventilación.-** Los locales de trabajo se diseñarán de forma que por cada trabajador se provea un volumen de 10 metros cúbicos, como mínimo, salvo que se justifique una renovación adecuada del aire por medios mecánicos. En este caso deberán recibir aire fresco y limpio a razón de 20 metros cúbicos por hora y por persona o una cantidad tal que provean 6 cambios por hora, como mínimo, pudiéndose alcanzar hasta los 60 cambios por hora, según sean las condiciones ambientales existentes, o en razón de la magnitud de la concentración de los contaminantes.
- **Drenajes.-** Deben existir canales de drenaje para evitar la acumulación del agua de limpieza. Este sistema debe ser totalmente independiente del sistema de agua potable para evitar la contaminación.

Instalaciones Sanitarias:

Servicios Higiénicos:

- Los baños deben contar con inodoros y unidades de lavamanos provistos de utensilios que ayuden a la limpieza del personal como: Dispensadores de jabón desinfectante, gel desinfectante y despachadores de papel sanitario siempre abastecidos, tachos con su respectiva funda plástica para desechar el papel sanitario y evitar la contaminación cruzada.
- Los baños deben estar ubicados fuera del área de proceso, si esto no es posible se debe colocar un sistema de aire con corriente positivo o en su defecto, tener dobles puertas para evitar la salida de malos olores y la entrada de cualquier agente extraño a la planta.

Lavamanos:

- Los lavamanos deben tener temperatura de agua adecuada e instalaciones de desinfección, estos deben ser ubicados donde se requiera buena práctica de higiene al lavarse las manos y desinfectarlas.
- Deben tener toallas sanitarias u otro servicio para secar adecuadamente las manos
- Las instalaciones de lavamanos deben ser fijas y contar con válvulas de control de agua diseñadas para evitar la re-contaminación de las manos.

- Los lavamanos deben estar debidamente identificados mediante rótulos además de indicar los pasos para un adecuado lavado de manos.
- Cada lavamanos debe tener su recipiente para desechar la basura y el papel sanitario, si es el caso.
- El número mínimo de artefacto se calcula de acuerdo a la siguiente tabla.

Cuadro 44: Número de sanitarios por empleados

N. Empleados	N. Servicios
1 HASTA 9	2
10 HASTA 24	3
25 HASTA 49	4
50 HASTA 99	6
Por cada 30 empleados a partir de 100 1 servicio mas	

Fuente: FDA, 1986

Recepción y Almacenamiento.

- La materia prima y otros ingredientes deben ser inspeccionados para asegurar que estén limpios y sean adecuados para ser procesados como alimento además de ser almacenados bajo condiciones que minimicen su deterioro.
- Al recibir contenedores y furgones de materia prima tienen que ser inspeccionados para asegurar que no existan condiciones que contribuyan al deterioro del alimento.
- La materia prima y otros ingredientes no deben tener niveles altos de microorganismos que puedan producir un envenenamiento al consumidor.
- La materia prima recibida y el producto terminado debe ser almacenado en sus respectivas bodegas, las cuales deben tener una temperatura y humedad relativa adecuada para prevenir su deterioro; además, no deben ser colocados en el suelo y guardar una distancia significativa entre el producto y la pared para su correcta inspección.
- La materia prima y el producto final deben ser claramente identificados mediante el sistema de etiquetas (verde, aprobado; amarillo, cuarentena; rojo, rechazo o no aprobado)

Equipos y Mantenimiento

- Todo equipo y utensilios de la planta deben ser diseñados para prevenir la adulteración de los alimentos con lubricantes, combustibles o fragmentos metalitos u otros contaminantes, además de ser fáciles de limpiar
- Los equipos tienen que ser hechos de materiales no tóxicos, anti-corrosivos, diseñados para soportar el ambiente de uso y la continua limpieza con detergentes, las superficies que van estar en contacto con el alimento debe ser lisas para evitar la acumulación de polvo y materia orgánica y disminuir la proliferación de microorganismos dañinos para la salud.
- No está permitido colocar en el suelo utensilios de trabajo incluyendo instrumentos de medición como termómetros, medidores de acidez y otros.
- Los instrumentos y controles usados para medir, regular o grabar la temperatura, ph, acidez, actividad de agua y otras condiciones que previenen el crecimiento microbiano no deseable en el alimento, tienen que ser debidamente calibrados y en suficiente cantidad para un correcto monitoreo

4.8 ESTUDIO ORGANIZATIVO PARA LA EMPRESA SOYACARNY

4.8.1. Misión

La Empresa SOYACARNY produce y comercializa carne de soya, productos de calidad que generan el desarrollo industrial y comercial de la ciudad y provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, con solvencia técnica proporcionado por el talento humano.

4.8.2. Visión

La Empresa SAYOCARNY, será una empresa moderna, rentable y líder en la producción y comercialización de carne de soya, brindando un servicio de calidad a nivel de la ciudad y la provincia de Santo Domingo de Tsáchilas, determinando procesos de fabricación que puedan ser certificados por las normas nacionales e internaciones, para lo cual dispondrá de una infraestructura adecuada y personal calificado, motivado y comprometido con los clientes.

4.8.3. Valores

Los valores corporativos son elementos de la cultura empresarial para la Empresa SOYACARNY, propios de cada empresa. Son enunciados que guían el pensamiento y la acción de la gente en una empresa, que se convierten en creencias arraigadas que definen comportamientos de las personas y les indica claramente pautas para la toma de decisiones.

Los valores que se han establecido para la empresa agruparán posiciones éticas, de calidad y de seguridad, las cuales deben acompañarnos en el día a día del trabajo, entendiendo que éstos aseguran el éxito de la Empresa SAYOCARNY.

Cuadro 45: Valores para la empresa SOYACARNY

VALORES	PRINCIPIOS	CONCEPTOS
Ética profesional	Confidencialidad será la garantía fundamental de la Empresa SAYOCARNY	Conjunto de normas morales que rigen la conducta humana
Pertenencia	Compartir metas y objetivos con un alto grado de compromiso por cumplirlas.	Relación de una cosa con quien tiene derecho a ella
Respeto	Pago oportuno de Impuestos	Veneración, acatamiento que se hace a alguien
Responsabilidad	Compromiso con la sociedad la misma que confiará en la Empresa SOYACARNY	Capacidad existente en todo sujeto activo de derecho para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente
Rectitud	Negocios transparentes	Recta razón o conocimiento práctico de lo que debemos hacer o decir
Disciplina	Crecimiento de la Empresa SOYACARNY	Doctrina, instrucción de una persona, especialmente en lo moral
Honestidad	Remuneraciones Justas y respeto	Probo, recto, decente, justo
Honradez	Velar por los recursos existentes	Rectitud de ánimo, integridad en el obrar
Afabilidad	Cooperativismo y digna de confianza	Agradable, dulce, suave en la conversación y en el trato
Creatividad	Desarrollar esquemas innovadores con libertad de opinión y comunicación permanente	Producir algo de la nada

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.8.4 Objetivos

- Proponer los beneficios que genera una buena estructura orgánica en la empresa SOYACARNE
- Impulsa este emprendimiento que ayudara a reducir el desempleo en la ciudad de santo domingo fortificando nuevos productos y nuevos mercados
- Potenciar la creatividad y la iniciativa para incrementar el portafolio de las diferentes opciones de consumo de la carne de soya.

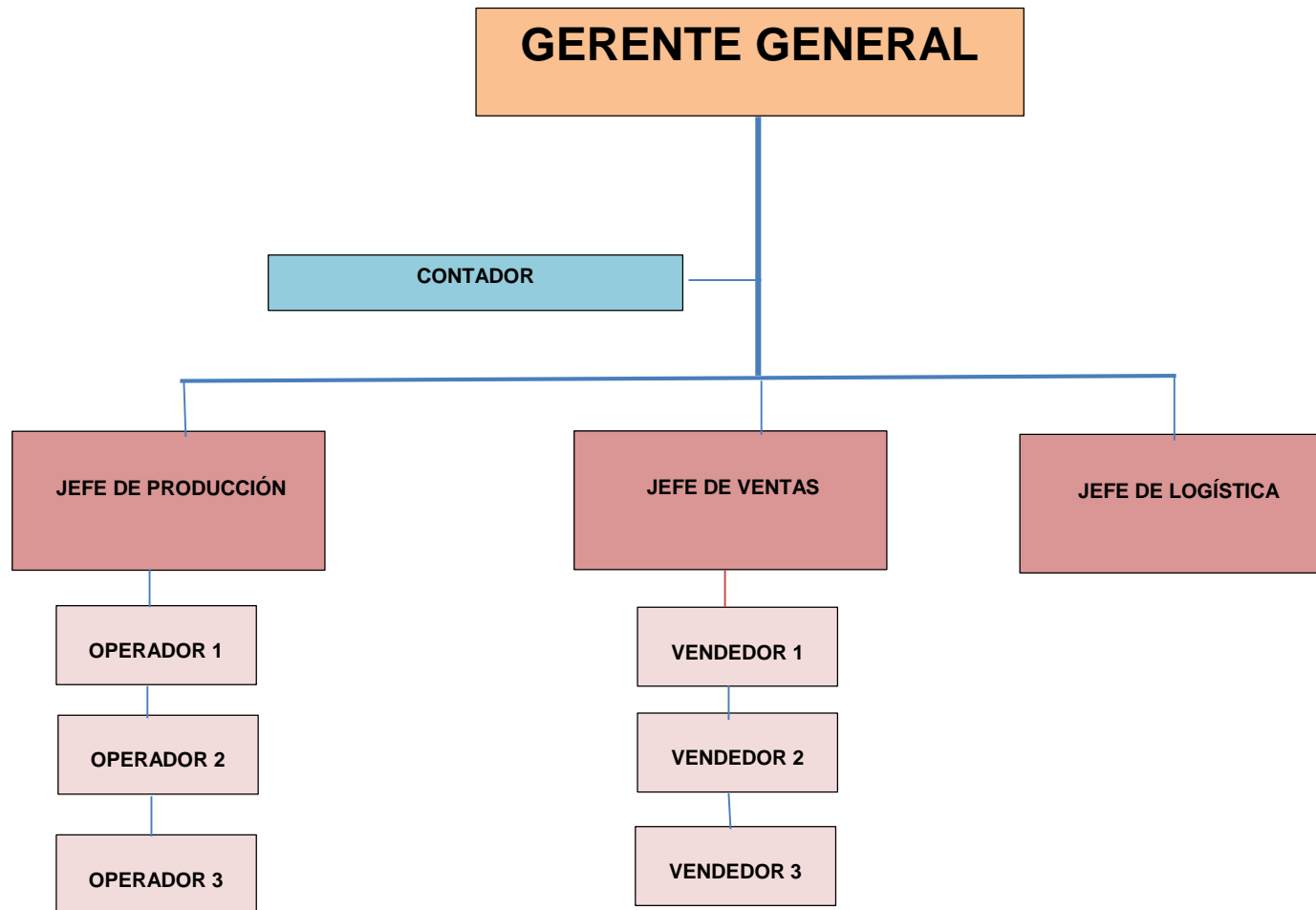
4.8.5 Políticas Empresariales

- Realizar trabajos oportunos asignando a cada puesto de trabajo sus funciones específicas
- Guardar respeto y consideraciones con el cliente interno y externo de la Empresa SOYACARNY
- Realizar la producción de acuerdo a los requerimientos con los clientes.

4.8.6 Estructura Orgánica


En el siguiente organigrama se muestra la estructura organizacional, demostrando de manera clara la estructuración de la Empresa SOYACARNY, que parte desde las autoridades principales de la empresa, hasta llegar a la distribución de los departamentos

Cuadro 46: Organigrama estructural propuesto para la empresa SOYACARNY



4.8.7 Manual de Funciones

Cuadro 47: Manual de Funciones (Gerente General)

	
NOMBRE DEL PUESTO:	GERENTE GENERAL
CANTIDAD	1
NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	5
OBJETIVO: Administrar de una manera eficiente todos los recursos de la Empresa SOYACARNY, planificando y coordinando las políticas, estrategias, planes, procedimientos y actividades, para el cumplimiento de objetivos de la empresa.	
EDAD:	Entre 25 y 45 años
NIVEL ACADÉMICO:	Ingeniero en Administración de empresas o carreras afines, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 3 años en empresas de ventas de productos de consumo masivo
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	Pensamiento estratégico Liderazgo Proactivo Organizado
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el personal de la empresa Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: Representante legal de la empresa y en ese sentido deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta. Prepara descripciones de tareas y objetivos individuales y colectivos para cada área. Define necesidades de personal acorde con los objetivos de calidad. Ejerce un liderazgo dinámico para ejecutar los planes y estrategias planificados. Desarrolla un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.	

Cuadro 48: Manual de Funciones (Asistente de Gerencia)

	
NOMBRE DEL PUESTO:	ASISTENTE DE GERENCIAS
JEFE INMEDIATO	GERENTE
CANTIDAD:	1
NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	0

OBJETIVO: Apoyar en todos los procesos administrativos y secretariales de la Empresa SPYACARNY., para garantizar eficientemente el desarrollo de las operaciones de todas las jefaturas	
EDAD:	Entre 28 y 35 años
NIVEL ACADÉMICO:	Graduado Universitario con título en Administración de Empresas o carreras afines, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 2 años en puestos similares
DESTREZAS, TÉCNICAS Y/O CONOCIMIENTOS ESPECIALES:	Trabajo en equipo Toma de decisiones
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el persona Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: Lleva el control de la agenda de la Gerencia. Asiste en la logística de eventos institucionales, al interior y exterior de Contesta y canaliza las llamadas telefónicas recibidas en la Gerencia. Organiza y controla el archivo físico y computacional de la Gerencia. Tramita y realiza el pago por servicios contratados de la gerencia. Solicita y comprueba los gastos por viáticos de toda la Gerencia	

Cuadro 49: Manual de Funciones (Contador)

	
NOMBRE DEL PUESTO:	CONTADOR
JEFE INMEDIATO	GERENTE
CANTIDAD:	1
NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	0


OBJETIVO: Analizar la información registrada en los documentos contables generados en el proceso de contabilidad de la Empresa SOYACARNY., verificando su exactitud para garantizar que los estados financieros sean confiables y oportunos	
EDAD:	Entre 28 y 35 años
NIVEL ACADÉMICO:	Licenciado en Contabilidad o carreras afines, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 2 años en puestos similares
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	Organizado Metódico Disciplinado Exactitud en cálculos numéricos
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el persona Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: Elabora estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica. Verifica y depurar cuentas contables. Controla el correcto registro de los auxiliares de contabilidad. Examina el valor de los inventarios de mercadería y efectuar ajustes respectivos. Revisa órdenes de cheque de oficina, corroborando los cálculos presentados. Analiza los reportes de ventas diarias y semanales comparativas con periodos anteriores. Asigna y supervisa las tareas y actividades del personal de contabilidad. Verifica que cada uno de sus colaboradores desarrolle en forma correcta las funciones que demanda su puesto de trabajo, capacitándolos constantemente en destrezas técnicas, actitudes y conocimientos.	

Cuadro 50: Manual de funciones (Jefe de Producción)


	
NOMBRE DEL PUESTO:	JEFE DE PRODUCCIÓN
JEFE INMEDIATO:	GERENTE GENERAL
CANTIDAD	1

NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	3
OBJETIVO: Direccionar las tareas del área de producción de la Empresa SAYACARNY, mejorando y optimizando el capital humano en Seguridad Industrial, y garantizando el objetivo estratégico para garantizar una producción de calidad.	
EDAD:	Entre 28 y 45 años
NIVEL ACADÉMICO:	Ingeniero en alimentos, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 2 años en puestos similares
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	Organizado Responsable Creativo Analítico
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el personal Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: Informa periódicamente a la Gerencia sobre la producción realizada para su respectivo cobro. Organiza y garantiza que el servicio del área de producción sea de calidad y garantizado. Responsable del área de producción, realizará cualquier otra actividad solicitada por la Gerente. Planea soluciones a problemas inesperados que se presenten en el área de producción.	

Cuadro 51: Manual de funciones (Operadoras)

	
NOMBRE DEL PUESTO:	OPERADORAS
JEFE INMEDIATO	JEFE DE PRODUCCIÓN
CANTIDAD	3
NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	Ninguno
OBJETIVO: Ejecutar actividades y tareas del área de producción de carne de soya napolitana, manteniendo en condiciones operativas los equipos de la unidad para garantizar la calidad de la producción.	
EDAD:	23 a 32 años
NIVEL ACADÉMICO:	Técnico bachiller
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 1 años en puestos similares
DESTREZAS, TÉCNICAS Y/O CONOCIMIENTOS ESPECIALES:	Trabajo en equipo Manejo de normas de seguridad industrial
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	Organizado Responsable Proactivo
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Jefe de Producción Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: Encargado de atender las solicitudes de producción que recibe del Jefe de Producción. Dirige los requerimientos del cliente a la supervisión del área producción.	


Cuadro 52: Manual de Funciones (Vendedor)

	
NOMBRE DEL PUESTO:	VENDEDOR
JEFE INMEDIATO	JEFE DE VENTAS
CANTIDAD	3

OBJETIVO: Gestionar las ventas de la Empresa SOYACARNY., y velar por el cumplimiento de las metas puestas a su equipo.	
EDAD:	Entre 25 y 45 años
NIVEL ACADÉMICO:	Tecnólogo en Marketing o carreras afines, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 3 años en empresas de ventas de productos de consumo
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento estratégico • Liderazgo • Proactivo
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el personal de la empresa Externo: Proveedores y clientes
HORARIO:	De 8:30 AM a 12:30 PM y de 14:30 PM a 18:30 PM
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Explorar permanentemente la zona asignada para detectar clientes potenciales. • Evaluar nuevos usos o necesidades de consumo de los clientes activos. • Realizar un seguimiento de consumos por cada cliente de su zona. 	

- Preparar pronósticos de venta en función del área asignada para ser evaluados por la supervisión

Cuadro 53: Manual de Funciones: Jefe de Logística

	
NOMBRE DEL PUESTO:	JEFE DE LOGÍSTICA
CANTIDAD	1
NÚMERO DEL PERSONAL A CARGO:	3
OBJETIVO: Coordinare el contacto directo con los clientes externos y el responsable del manejo del inventario, la realización de las cotizaciones y garantizar la calidad de cada uno de los productos que se entregan al cliente.	
EDAD:	Entre 25 y 45 años
NIVEL ACADÉMICO:	Ingeniero en Marketing o carreras afines, registrado en la SENESCYT.
EXPERIENCIA LABORAL:	Mínimo 3 años en empresas de venta de productos de consumo
DESTREZAS, TÉCNICAS Y/O CONOCIMIENTOS ESPECIALES:	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos y experiencia en el área de logística (Curso superior o Master en Logística).
CARACTERÍSTICAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento estratégico • Liderazgo
RELACIONES DE TRABAJO:	Interno: Todo el personal de la empresa
MODALIDAD LABORAL: Tiempo Completo (8 Horas diarias)	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las diferentes áreas de almacén (entradas, reposición, preparación de pedidos y transporte de los mismos). 	

- Optimizar la política de aprovisionamiento y distribución de la empresa.
- Optimizar, organizar y planificar la preparación y distribución de pedidos.
- Optimizar procesos de trabajo.

4.9 ESTUDIO LEGAL PARA LA EMPRESA SOYACARNY

La Empresa SOYACARNY, deberá cumplir con los siguientes requisitos para la apertura de le Empresa

4.9.1 Constitución Jurídica

Para cumplir con ciertas exigencias dispuestas por las Leyes ecuatorianas quienes regulan las actividades de las empresas, se puede decir que la constitución jurídica, es el reconocimiento de la existencia de la empresa ante la sociedad y las leyes ecuatorianas para el desarrollo y cumplimiento de sus objetivos mediante la apertura de la actividad. Para ello es necesario:

Domicilio:- La empresa se inscribirá en el Ecuador con nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados.

Objeto.- La empresa que se constituirá con el objeto de la producción de carne de soya napolitana, no podrá ejecutar ni celebrar otros contratos.

Apertura de cuenta.- El gerente de la Empresa SOYACARNY, deberá abrir una cuenta de integración de capital, en beneficio de la razón social de la empresa a formarse.

Escritura pública.- Luego de la apertura de la cuenta, el gerente de la empresa deberá acudir ante un notario y hacer una escritura pública de constitución con la denominación de la empresa.

Aprobación.- La escritura pública se la presenta ante un juez de lo civil solicitándole su constitución, para lo cual el funcionario deber hacer una publicación en un diario de un extracto de la empresa.

Oposición.- Cualquier persona que se sienta afectada con la constitución de la nueva denominación de la empresa tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, ante el juez.

Inscripción.- Con la autorización del juez civil, el gerente debe inscribir en el Registro Mercantil. Para comenzar debe tener la actualización de la denominación de la Empresa SOYACARNY en el Registro Único de contribuyente (RUC).

4.9.2 Registro único de contribuyentes

Según (Servicio de Rentas Internas, 2015) el RUC, es un instrumento que tienen por función identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la administración tributaria. Todas las personas naturales o jurídicas (nacionales y extranjeras) que realicen actividades económicas de forma permanente u ocasional, o que sean titulares de bienes o derechos que generan u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios u otras rentas sujetas a tributación, están obligadas a presentar el RUC.

Para obtener u actualizar el RUC se requiere:

- Cédula de identidad el representante legal
- Escritura de constitución
- Llenar formulario.

4.9.3 Patente Municipal

Según (Ilustre municipio de , 2015) la patente municipal es el permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad habitual. Se la obtiene en el Municipio.

Los requisitos son:

- RUC
- Cédula
- Formulario de declaración del impuesto de patentes
- Formulario para categorización

4.9.4 Registro Sanitario

Según (El emprendedor, 2012) de acuerdo al Registro Oficial n° 896, expedido el 21 de febrero del 2013, ahora quien otorga el registro sanitario es la recién creada Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI).

Según explica la Cámara de Industrias en su portal informativo, están obligadas a tramitarlo todas las personas naturales y jurídicas que lo requieran de los siguientes productos:

- Medicamentos
- Cosméticos
- Productos higiénicos
- Alimentos (productos nacionales y extranjeros)
- Plaguicidas
- Productos naturales (uso medicinal)
- Dispositivos médicos
- Reactivos bioquímicos
- Toxicología

4.9.5 Permiso del Cuerpo de Bomberos

Según (Cuerpo de Bomberos de Santo Domingo de los Colorados, 2015) con el pago del permiso se cubre el servicio que da al Cuerpo de Bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener para evitar los mismos.

Los requisitos para el permiso por parte del cuerpo de bomberos son:

- Pago de Predio actualizado
- Copia del RUC.
- Copia del Permiso del año anterior (para verificación).
- Informe de Inspección

4.9.6 Afiliación al empleador al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Según (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2015) el trámite se lo realiza vía Internet, en la página web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), y es el

segundo paso para poder asegurar a un empleado y cumplir de esta manera con la ley y lo establecido en el Código de Trabajo. Todo emprendedor o cualquier empleador debe inscribir a cada miembro de su equipo de trabajo al IESS, así como sacar el RISE o el RUC. De esta manera, dicha entidad pueda garantizar que se cumplan con los derechos del trabajador y que este pueda realizar sus respectivas aportaciones al Seguro, las cuales se empiezan a acumular luego de más de un año de servicio para obtener así los Fondos de Reserva.

A continuación te presentamos los pasos a seguir para que sepas cómo ingresar a un empleado al Seguro Social.

1. Luego de haber obtenido tu clave de empleador, debes ingresar a la página web del IESS. En la categoría de Empleadores debes registrarte con tu cédula y clave de empleador.
2. Selecciona el aviso de entrada para que puedas ingresar la cédula de identidad del afiliado (en el caso de ser extranjero un documento de identificación). A continuación aparecerá un formulario en el que tendrás que ingresar en los casilleros con asteriscos, los datos del trabajador que estás por afiliar. La información que solicitan es la siguiente:
 - Nombres completos del trabajador
 - Fecha de ingreso a la empresa y fecha de registro en el sistema, la que indica el día en el que pagará sus aportes al IESS y debe ser la misma en ambos casilleros.
 - Relación de trabajo
 - Modalidad de contratación
 - Código de actividad sectorial
 - Denominación del cargo
 - Sueldo o remuneración que debe ir acorde a lo establecido por el IESS
 - Dirección del empleado

3. En el caso de que la modalidad de contratación sea por medio tiempo, el salario base de aportación será según los días que el trabajador labore y si se contrata a alguien para que labore por días, estos deberán pagar sus aportaciones por los días en los que hayan prestado sus servicios, independientemente del número de horas trabajadas por día.

Siguiendo estos fáciles pasos, estarás cumpliendo con tus obligaciones como empleador y completarás tu Registro Patronal en el sistema de Historia Laboral

4.9.7 Firma de contratos de trabajo

Según (Ministerio de Relaciones Laborales, 2015) el registro del contrato de trabajo es el trámite mediante el cual el empleador cumple con su obligación legal y evidencia las condiciones en las que se desarrollara el trabajo, como es: remuneración, jornada de trabajo, plazo y lugar donde se desarrollará. El registro se debe realizar dentro de los 30 días de ingresado el trabajador, caso contrario se genera una multa, por cada mes de atraso. El registro se realiza a través de la página web del Ministerio de Relaciones Laborales.

Requisitos:

- Escanear y subir al sistema el nombramiento o poder del representante legal.
- Escanear y subir al sistema RUC o Cédula de Ciudadanía del representante legal o apoderado y papeleta de votación actualizada (escaneado en la misma hoja)
- Tres copias de los contratos, anexando el extracto del contrato (único documento habilitante para la legalización, que emite el sistema una vez aprobado el contrato por el inspector), con las firmas del trabajador y empleador
- Copia del pasaporte adjunto al contrato (en el caso de extranjeros)
- Copia del carnet del CONADIS, en que caso de ser discapacitado
- Copia del examen médico de aptitud, para contratos de adolescentes.
- Comprobante de pago de multa por atraso de registro de contratos (si fuera el caso)

Procedimiento:

Si el empleador ya está registrado en el “Sistema de Actas de Finiquito y Registro de Contratos en línea” deberá utilizar la misma clave, caso contrario deberá obtener una clave siguiendo los siguientes pasos:

- Tener creada y activa una dirección de correo electrónico (yahoo, hotmail, gmail, entre otras)
- Ingresar al portal web del Ministerio de Relaciones Laborales www.relacioneslaborales.gob.ec, dar clic en SERVICIOS EN LÍNEA y luego dar clic en SISTEMA DE CONTRATOS
- Escoger la opción “Ingresar al sistema”

En el caso de una nueva empresa o empleador

- Al ingresar a esta opción se despliega una pantalla de registro de datos, el registro es mandatorio. Los campos que deben llenarse son: RUC o Cédula de Identidad, sector al que pertenece, actividad económica, razón social, nombre, dirección, representante legal, teléfono, correo electrónico primario, correo electrónico secundario, documentos habilitantes para revisión de contratos.
- Una vez registrados todos los datos, dar clic en “GRABAR”, si están los datos registrados clic en “CONTINUAR”

De los requisitos que se necesita para la constitución de la empresa, la empresa necesita un presupuesto para el pago de los gastos diferidos

Cuadro 54: Presupuesto de los gastos diferidos

CONCEPTO	VALOR
Gasto de constitución jurídica	\$ 1000,00
Actualización del RUC	\$ 0,00
Patente anual	\$ 497,13
Permiso de funcionamiento por el Cuerpo de Bomberos 10% de la Patente	\$ 49,71
Afiliación al empleador al IESS	\$ 0,00
Inscripción de contratos de trabajo	\$ 0,00
Registro Sanitario	453,16
TOTAL	\$ 2.000,00

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.10 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

El presente análisis de impactos está realizado sobre la base de indicadores y asignaciones de un nivel de impacto ambiental

A fin de evaluar los resultados provenientes de la implantación de la Empresa SOYACARNY, se ha establecido una escala de valores resumida de la siguiente manera:

Cuadro 55: Escala de valores

POSITIVO		NEGATIVO		INDIFERENCIA	
1	Bajo	-1	Bajo	0	0
2	Medio	-2	Medio		
3	Alto	-3	Alto		

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Cuadro 56: Impacto ambiental.

No.	INDICADORES	NEGATIVO			IND.	POSITIVO			TOTAL
		-3	-2	-1		1	2	3	
1	Micotoxinas			X					-1
2	Inhibidores proteicos			X					-1
3	Microorganismos patógenos			X					-1
4	Manejo de desechos			X					-1
SUMAN									-4

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{-4}{4} = -1$$

El proyecto tiene un bajo impacto ambiental negativo.

Gluten de trigo y Aislado de Soya.- Se determinó que la contaminación se puede producir en el proceso de carne de soya es en la etapa de recepción, debido a la presencia de mico toxinas en las materias primas Gluten de trigo y Aislado de Soya, ya que estas causan un proceso cancerígeno en los consumidores y en las siguientes etapas del proceso no hay una fase para reducir a un nivel aceptable el nivel de mico toxinas en el producto final.

Pre-Cocción.- Es un punto crítico de control por la presencia de los inhibidores proteicos y los microorganismos patógenos que no hayan sido destruidos o inhibidos por dicho proceso térmico; además, no hay una fase posterior que disminuya tales riesgos a niveles aceptables

Manejo de desechos.- El inadecuado manejo de los desechos acrecentará la contaminación ambiental y causará el surgimiento de enfermedades; en cuanto a los metales y cables son reciclables y deberá tener espacio apropiado para su almacenaje; en a los químicos, debe coordinar con el Ministerio del Ambiente para su eliminación.

4.11 ESTUDIO FINANCIERO

4.11.1 Inversión

La inversión que requiere el presente proyecto da origen a tres clases de activos: el Activo Fijo y el Activo Diferido que se genera al inicio de las actividades y el Activo circulante que se requiere en el período de funcionamiento de la empresa.

Para que un proyecto de inversión sea factible y los inversionistas no duden en depositar su dinero en manos de las empresas debe haber:

- Una demanda no satisfecha por las familias que requieren consumir carne de soya
- Una rentabilidad superior a la que se obtendría en actividades alternativas.

Inversión Fija

Para el desarrollo del presente proyecto se hace necesario la adquisición la planta de proceso de carne de soya, maquinaria, equipo, vehículos y muebles de oficina. Hay que tener en cuenta que la Empresa SOYACARNY, **no está constituida.**

Planta de procesos para la producción de carne de soya.- se trata del terreno y la construcción para la adecuación de la empresa.

Maquinaria y herramientas.- Se utilizará bienes de larga duración para el buen funcionamiento de la Empresa SOYACRANY

Muebles y Enseres.- Son los muebles asignados para la puesta en marcha de la Empresa SOYACARNY.

Equipos de computación.- Comprenden los computadores e impresoras para las áreas de la empresa.

Vehículos.- comprenden los vehículos, que servirán para la captación de materia prima y distribución de la producción:

- **Inversión Diferida**

Se caracteriza por su inmaterialidad, está constituido por servicios necesarios para los estudios e implantación del proyecto pues serán los gastos de organización, constitución e instalación.

- **Capital de Trabajo**

Es la diferencia entre el activo y el pasivo circulante o corriente y es la suma de dinero que se requiere permanentemente para dar inicio al ciclo productivo y cubrir los gastos y costos del proyecto en la fase de preparación, es decir que es el capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el proyecto.

Materia Prima.- Sustancia natural o artificial que se transforma industrialmente para crear un producto. Cosa que potencialmente sirve para crear algo. La materia prima será provista de las bodegas de grano de la ciudad de Santo Domingo.

Mano de Obra directa.- Es el costo de la mano de obra requerida para fabricar un producto o prestar un servicio.

Cuadro 57: Presupuesto de la inversión

INVERSIÓN	TOTAL	PORCENTAJE DE INVERSIÓN
ACTIVOS FIJOS		
Planta de proceso para carne	\$ 50.000,00	
MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	\$ 26.240,00	
COMPUTADORAS (HP- 14r022la)	\$ 8.191,50	
VEHÍCULO	\$ 50.000,00	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.956,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 87.387,50	23%
ACTIVOS DIFERIDOS		
TRÁMITES LEGALES	\$ 2.000,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.000,00	1%
CAPITAL DE TRABAJO		
MATERIA PRIMA	\$ 267.369,27	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 18.256,89	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 285.626,16	76%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 375.013,66	100%

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.2 Costos

Los costos que se necesitara realizar para la ejecución del proyecto serán los desembolsos en efectivo o en especie que se han hecho en el pasado, se hacen en el presente o se harán

en el futuro ya sean tangibles o en forma virtual. Dentro de los cuales existen varios tipos de costos:

Costos de producción.- Están formados por los siguientes elementos: materia prima, mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales indirectos, costos de los insumos, costos de mantenimiento.

- **Materia prima directa**

La materia prima directa son los materiales que se identifican claramente con un producto determinado, estas tienen la particularidad de ser fácilmente medibles en la cantidad, peso y volumen que forma parte del artículo terminado.

La materia prima que será destinada para la elaboración de la carne de soya se lo adquiere en el mercado de bodegas de grano de la ciudad de Santo Domingo, esto permitirá comprimir los costos de producción.

Los ingredientes que se utilizarán para la elaboración de la carne de soya irán enfocados a dar como resultado un producto de calidad, para lo cual se cumplirá con las normas de calidad.

Según la investigación de campo se pudo obtener la información de los precios referenciales del valor de la materia prima, el mismo que bordea el precio de \$ 5,75 dólares la libra, para la proyección de la materia prima de los siguientes años se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 58: Presupuesto de materia prima directa

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA A CUBRIR EN LIBRAS	COSTO UNITARIO DE LA MATERIA PRIMA	TOTAL
2015	131.709	\$ 2,03	\$ 267.369,27
2016	141.896	\$ 2,11	\$ 299.400,56
2017	152.084	\$ 2,19	\$ 333.063,96
2018	162.271	\$ 2,28	\$ 369.977,88
2019	172.459	\$ 2,37	\$ 408.727,83

FUENTE: Cuadro 34

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Mano de obra directa**

La mano de obra directa es el costo de mano de obra directamente atribuible a las unidades de los productos elaborados por la empresa, es el costo de los jornales para los trabajadores responsables de fabricar los productos acabados a partir de las materias primas.

El personal que será necesario para la elaboración de la carne de soya napolitana se calcula en base a la producción y operación de los equipos. Para la proyección de los siguientes años se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 59: Presupuesto del costo de la mano de obra directa

AÑO	TOTAL SUELDOS
2015	\$ 18.256,90
2016	\$ 18.968,92
2017	\$ 19.708,71
2018	\$ 20.477,35
2019	\$ 21.275,97

FUENTE: Cuadro 36 y 37

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Costos Indirectos de Fabricación

Según la investigación de campo se pudo obtener la información de los precios referenciales para cada etiqueta, el mismo que bordea el precio de \$ 0,15 centavos de dólar, para la proyección de los siguientes años se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 60: Presupuesto del empaque

AÑO	CARNE NAPOLITANA EN LIBRAS	EMPAQUETADO PLÁSTICO ETIQUETADO	TOTAL
2015	131.709	0,15	\$ 19.756,35
2016	141.896	0,16	\$ 22.703,36
2017	152.084	0,16	\$ 24.333,44
2018	162.271	0,17	\$ 27.586,07
2019	172.459	0,17	\$ 29.318,03

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.3 Costos Totales

Los costos totales son la suma de los costos fijos y variables.

Cuadro 61: Costos totales

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
MATERIA PRIMA	\$ 267.369,27	\$ 299.400,56	\$ 333.063,96	\$ 369.977,88	\$ 408.727,83
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 18.256,90	\$ 18.968,92	\$ 19.708,71	\$ 20.477,35	\$ 21.275,96
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
EMPAQUE PLÁSTICO ETIQUETADO	\$ 19.756,35	\$ 22.703,36	\$ 24.333,44	\$ 27.586,07	\$ 29.318,03
TOTAL COSTOS	\$ 305.382,52	\$ 341.072,84	\$ 377.106,11	\$ 418.041,30	\$ 459.321,82

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Cuadro 62: Presupuesto de costos para cada año

AÑO	COSTO
2015	\$ 305.382,52
2016	\$ 341.072,84
2017	\$ 377.106,11
2018	\$ 418.041,30
2019	\$ 459.321,82

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.4 Determinación del Costo Unitario

Cuadro 63: Determinación del costo unitario

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
COSTO	\$ 305.382,52	\$ 341.072,84	\$ 377.106,11	\$ 418.041,30	\$ 459.321,82
Demanda a satisfacer	131.709	141.896	152.084	162.271	172.459
Costo Unitario	\$ 2,32	\$ 2,40	\$ 2,48	\$ 2,58	\$ 2,66

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.5 Determinación del precio de venta

Se ha realizado un estudio en precios en el mercado local y nacional la libra de carne de soya está costando \$ 5,75 la libra, debe aplicarle al costo de producción un 148%, para obtener el precio de venta.

Cuadro 64: Determinación del precio unitario de venta

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
Costo Unitario	\$ 2,32	\$ 2,40	\$ 2,48	\$ 2,58	\$ 2,66
Precio de venta	\$ 5,75	\$ 5,96	\$ 6,15	\$ 6,39	\$ 6,61

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.6 Ventas

Cuadro 65: Presupuesto de venta

AÑO	CARNE DE SOYA EN LIBRAS	PRECIO	TOTAL
2015	131.709	\$ 5,75	\$ 757.326,75
2016	141.896	\$ 5,96	\$ 844.281,20
2017	152.084	\$ 6,15	\$ 933.795,76
2018	162.271	\$ 6,39	\$ 1.033.666,27
2019	172.459	\$ 6,61	\$ 1.134.780,22

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.7 Gastos Administrativos

En los gastos administrativos contamos con el sueldo del jefe de departamento de construcción de tableros eléctricos y para la proyección de los siguientes años se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 66: Presupuesto de sueldos anuales

DESCRIPCIÓN	SUELDO ANUAL
Gerente	\$ 19.503,60
Asistente de Gerencia, Contador, jefe de producción, jefe de ventas y jefe de logística	\$ 34.690,56
Vendedores	\$18.256,90
TOTAL	\$72.451,06

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Cuadro 67: Proyección de sueldos administrativos anuales

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
SUELDO ADMINISTRATIVO	\$ 72.451,06	\$ 75.276,65	\$ 78.212,44	\$ 81.262,73	\$ 84.431,97

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.8 Depreciación

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. Su distribución debe hacerse empleando los criterios de tiempo y productividad, el cálculo de la depreciación se realizó mediante el método de línea recta.

Cuadro 68: Depreciaciones

ACTIVOS FIJOS	TOTAL	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	TOTAL
Planta de proceso para carne de soya	\$ 50.000,00	5%	\$ 2.500,00
Maquinaria y herramientas	\$ 26.240,00	10%	\$ 2.624,00
Equipo de computación	\$ 8.191,50	33,33%	\$ 2.730,23
Vehículo	\$ 50.000,00	20%	\$ 10.000,00
Muebles y encerados	\$ 2.956,00	10%	\$ 295,60
Total de Activos fijos depreciables			\$ 18.149,83

FUENTE: Cuadro o. 29 - 40

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.9 Gastos Amortizables

Según (Fernández, 2015) cuando un grupo de personas, o una persona, quiere crear una empresa, ha de decidir la forma jurídica que va a adoptar dicho ente económico: una sociedad de responsabilidad limitada, o una sociedad anónima, o una empresa individual, etc. Para lograr que la empresa revista la forma jurídica elegida se han de realizar ciertos actos y trámites dispuestos legalmente. Así, a veces se recurre a letrados, notarios y registradores. También puede ser preciso confeccionar títulos, emitir publicidad para lograr la suscripción de las acciones, liquidar y pagar determinados tributos, etc.

De estas actuaciones se derivan unos gastos de naturaleza jurídica y formal, pero sólo aquellos indispensables para que la empresa se constituya bajo una forma determinada se consideran gastos de constitución.

Cuadro 69: Gastos amortizables

ACTIVOS DIFERIDOS	TOTAL	% DE AMORTIZACIÓN	TOTAL AMORTIZACIÓN
Tramites	\$ 2.000,00	20%	\$ 400,00

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.9 Amortización de Gastos financieros

Según (Finanzas, 2015) en una amortización el deudor da al prestamista (institución financiera) un reembolso del dinero otorgado por este último en un plazo convenido y con tasas de interés (fijas o variables) previamente acordadas. Para la ejecución del presente proyecto el capital a utilizarse es de \$ 375.013,60 el 77% será financiado por la empresa y el 21% será adquirido mediante préstamo a la Corporación Financiera Nacional a 5 años plazo y con un interés del 9,17%

Cuadro 70: Estructura del financiamiento

INVERSIÓN	TOTAL	PORCENTAJE DE INVERSIÓN
ACTIVOS FIJOS		
Planta de proceso para carne	\$ 50.000,00	
MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	\$ 26.240,00	
COMPUTADORAS (HP- 14r0221a)	\$ 8.191,50	
VEHÍCULO	\$ 50.000,00	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.956,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 87.387,50	23%
ACTIVOS DIFERIDOS		
TRÁMITES LEGALES	\$ 2.000,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.000,00	1%
CAPITAL DE TRABAJO		
MATERIA PRIMA	\$ 267.369,27	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 18.256,89	

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 285.626,16	76%
TOTAL INVERSIÓN	\$ 375.013,66	100%

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Amortización de crédito

Simulador Crédito

Tipo Préstamo:

Monto:

87,387.50

Tipo Tabla:



Cuota Fija



Capital Fijo

Plazo (días):

1800

Periodicidad:

Cuadro 71: Tabla de Amortización

Cuota	Fecha Pago	Saldo Capital	Capital	Interés	Valor Cuota	Tasa Interés
1	5/15/2016	87,387.50	7,149.58	3,835.18	10,984.76	9.17
2	11/11/2016	80,237.92	7,463.36	3,521.40	10,984.76	9.17
3	5/10/2017	72,774.56	7,790.90	3,193.86	10,984.76	9.17
4	11/6/2017	64,983.66	8,132.82	2,851.94	10,984.76	9.17
5	5/5/2018	56,850.84	8,489.75	2,495.01	10,984.76	9.17
6	11/1/2018	48,361.09	8,862.34	2,122.42	10,984.76	9.17
7	4/30/2019	39,498.75	9,251.28	1,733.48	10,984.76	9.17
8	10/27/2019	30,247.47	9,657.29	1,327.47	10,984.76	9.17
9	4/24/2020	20,590.18	10,081.12	903.64	10,984.76	9.17
10	10/21/2020	10,509.06	10,509.06	461.21	10,970.27	9.17
	TOTAL:		87,387.50	22,445.61	109,833.11	

Cuadro 72: Resumen anual de intereses y capital de la deuda

AÑO	INTERESES	CAPITAL DE LA DEUDA
2015	\$ 14.612,94	\$ 7.356,58
2016	\$ 15.923,72	\$ 5.775,80
2017	\$ 17.352,09	\$ 4.617,43
2018	\$ 18.908,57	\$ 3.060,95
2019	\$ 20.590,18	\$ 1.364,85

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.9 Gastos Generales

Según (Enciclopedia Financiera, 2015) gastos generales es un término contable que se refiere a todos los gastos del negocio en curso no incluidos o relacionados con la actividad productiva (mano de obra directa, materiales directos o los gastos de terceros que se facturan directamente a los clientes). Los gastos generales deben ser pagados de forma permanente, con independencia de que la empresa tenga un volumen alto o bajo de actividad. Son importantes para determinar la cantidad que una empresa debe cobrar por sus productos o servicios para obtener una ganancia, formando parte así de los costos fijos.

- **Servicios básicos.-** Los servicios básicos estarán conformados por el servicio de luz eléctrica, el servicio de agua potable, el servicio de teléfono e internet

Cuadro 73: Presupuesto de servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	MENSUAL	ANUAL
LUZ	\$ 70,00	\$ 840,00
AGUA	\$ 20,00	\$ 240,00
TELÉFONO E INTERNET	\$ 154,00	\$ 1.848,00
TOTAL	\$ 244,00	\$ 2.928,00

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de los siguientes años se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 74: Presupuesto anual de servicios básicos

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 2.928,00	\$ 3.042,19	\$ 3.160,84	\$ 3.284,11	\$ 3.412,19

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Los gastos de útiles de oficina.-** están conformados por resmas de papel Xerox A4 y estereros - marcadores

Cuadro 75: Presupuesto de útiles de oficina

ÚTILES DE OFICINA	MENSUAL	ANUAL
Resmas de papel Xerox A4	\$ 3,50	\$ 42,00
Esferos y marcadores	\$ 21,00	\$ 252,00

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de los siguientes años de los gastos de los útiles de oficina se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 76: Presupuesto anual de útiles de oficina

AÑO	2015	2016	2017	2018	2019
ÚTILES DE OFICINA	\$ 294,00	\$ 305,91	\$ 318,30	\$ 331,19	\$ 344,60

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

- **Los gastos publicitarios.-** la publicidad se hará en las dos emisoras más conocidas en la ciudad de Santo Domingo, como son: la Radio Mega estación 92,9 MHz y Radio Zaracay 100.5 FM.

Cuadro 77: Presupuesto gastos publicitarios

RADIOFUSORA S	MES 1 DE LUNES A VIERNES (5 VECES AL DÍA)				MES 2 DE LUNES A VIERNES (5 VECES AL DÍA)				MES 3 DE LUNES A VIERNES (5 VECES AL DÍA)			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Radio Mega estación	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s	25 cuñas	25 cuñas	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s	25 cuña s
	\$ 400,00				\$ 400,00				\$ 400,00			
	DE LUNES A VIERNES (10 VECES AL DÍA)											
Radio Zaracay	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 Cuña s	50 Cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s	50 cuña s
	\$ 800,00				\$ 800,00				\$ 800,00			
Costo total					\$ 3.600,00							

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

Para la proyección de los siguientes años de los gastos de publicidad se tomó el indicador 3,90% que pertenece a la inflación proyectada para el año 2015 según (Core Business, 2015).

Cuadro 78: Presupuesto

DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Gastos de publicitarios	\$ 3.600,00	\$ 3.740,40	\$ 3.886,28	\$ 4.037,84	\$ 4.195,32

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.12 Estado de pérdidas y ganancias

Muestra los ingresos, costos-gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período. Los elementos que integran este estado financiero son:

- Ventas
- Devoluciones y rebajas sobre ventas
- Costos y gastos

Cuadro 79: Estado de pérdidas y ganancias

	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2017	AÑO 2018
VENTAS	\$ 757.326,75	\$ 844.281,20	\$ 933.795,76	\$ 1.033.666,27	\$ 1.134.780,22
COSTO DE VENTAS	\$ 305.382,52	\$ 341.072,84	\$ 377.106,11	\$ 418.041,30	\$ 459.321,82
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 451.944,23	\$ 503.208,36	\$ 556.689,65	\$ 615.624,97	\$ 675.458,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 91.000,89	\$ 93.826,48	\$ 96.762,27	\$ 99.812,56	\$ 102.981,80
SUELDOS MAS BENEFICIOS SOCIALES	\$ 72.451,06	\$ 75.276,65	\$ 78.212,44	\$ 81.262,73	\$ 84.431,97
DEPRECIACIONES	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83
AMORTIZACIONES	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
GASTOS GENERALES	\$ 6.822,00	\$ 7.088,06	\$ 7.364,49	\$ 7.651,71	\$ 7.950,12
Servicios Básicos	\$ 2.928,00	\$ 3.042,19	\$ 3.160,84	\$ 3.284,11	\$ 3.412,19
Útiles de oficina	\$ 294,00	\$ 305,47	\$ 317,38	\$ 329,76	\$ 342,62
Gastos de promoción en ventas	\$ 3.600,00	\$ 3.740,40	\$ 3.886,28	\$ 4.037,84	\$ 4.195,32
GASTOS FINANCIEROS	\$ 14.612,94	\$ 15.923,72	\$ 17.352,09	\$ 18.908,57	\$ 20.590,18
Intereses	\$ 14.612,94	\$ 15.923,72	\$ 17.352,09	\$ 18.908,57	\$ 20.590,18
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 339.508,40	\$ 386.370,11	\$ 435.210,80	\$ 489.252,14	\$ 543.936,30
15% UTILIDAD TRABAJADORES	\$ 50.926,26	\$ 57.955,52	\$ 65.281,62	\$ 73.387,82	\$ 81.590,44
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 84.877,10	\$ 96.592,53	\$ 108.802,70	\$ 122.313,03	\$ 135.984,07
UTILIDAD NETA	\$ 203.705,04	\$ 231.822,06	\$ 261.126,48	\$ 293.551,28	\$ 326.361,78

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.13 Flujo de Caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Cuadro 80: Flujo de caja

	INVERSIÓN	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2017	AÑO 2018
	\$ 375.013,66					
VENTAS		\$ 757.326,75	\$ 844.281,20	\$ 933.795,76	\$ 1.033.666,27	\$ 1.134.780,22
COSTO DE VENTAS		\$ 305.382,52	\$ 341.072,84	\$ 377.106,11	\$ 418.041,30	\$ 459.321,82
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 451.944,23	\$ 503.208,36	\$ 556.689,65	\$ 615.624,97	\$ 675.458,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 91.000,89	\$ 93.826,48	\$ 96.762,27	\$ 99.812,56	\$ 102.981,80
SUELDOS MAS BENEFICIOS SOCIALES		\$ 72.451,06	\$ 75.276,65	\$ 78.212,44	\$ 81.262,73	\$ 84.431,97
DEPRECIACIONES		\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83	\$ 18.149,83
AMORTIZACIONES		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
GASTOS GENERALES		\$ 6.822,00	\$ 7.088,06	\$ 7.364,49	\$ 7.651,71	\$ 7.950,12
Servicios Básicos		\$ 2.928,00	\$ 3.042,19	\$ 3.160,84	\$ 3.284,11	\$ 3.412,19
Útiles de oficina		\$ 294,00	\$ 305,47	\$ 317,38	\$ 329,76	\$ 342,62
Gastos de promoción en ventas		\$ 3.600,00	\$ 3.740,40	\$ 3.886,28	\$ 4.037,84	\$ 4.195,32
GASTOS FINANCIEROS		\$ 14.612,94	\$ 15.923,72	\$ 17.352,09	\$ 18.908,57	\$ 20.590,18
Intereses		\$ 14.612,94	\$ 15.923,72	\$ 17.352,09	\$ 18.908,57	\$ 20.590,18
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 339.508,40	\$ 386.370,11	\$ 435.210,80	\$ 489.252,14	\$ 543.936,30
15% UTILIDAD TRABAJADORES		\$ 50.926,26	\$ 57.955,52	\$ 65.281,62	\$ 73.387,82	\$ 81.590,44
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 84.877,10	\$ 96.592,53	\$ 108.802,70	\$ 122.313,03	\$ 135.984,07
UTILIDAD NETA		\$ 203.705,04	\$ 231.822,06	\$ 261.126,48	\$ 293.551,28	\$ 326.361,78
FINANCIAMIENTO	\$ 87.387,50					
CAPITAL DE LA DEUDA		\$ 7.356,58	\$ 5.775,80	\$ 4.617,43	\$ 3.060,95	\$ 1.364,85
FLUJOS DE EFECTIVO	\$ 287.626,16	\$ 196.348,46	\$ 226.046,26	\$ 256.509,05	\$ 290.490,33	\$ 324.996,93

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

4.11.14 El Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde éstas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Presente Neto es:

$$VAN = I_o - VAI$$

Dónde:

I_o = Inversión Inicial

VAI = Valor actual inicial

Fórmula para establecer el VAI

$$VAI = \frac{\sum FNE}{(1+i)^n}$$

DONDE

FNE= Fondos netos efectivos

i = Constante

n = interés

Cuadro 81: Cálculo del VAI

FLUJO NETO DE EFECTIVO		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		FNE/(1+i) ⁿ
FNE 1	\$ 196348.46	(1+i) ¹	\$ 1.1357	\$ 172.887,61
FNE 2	\$ 226046.26	(1+i) ²	\$ 1.28981449	\$ 175.254,86
FNE 3	\$ 256509.05	(1+i) ³	\$ 1.464842316	\$ 175.110,35
FNE 4	\$ 290490.33	(1+i) ⁴	\$ 1.663621419	\$ 174.613,242
FNE 5	\$ 324996.93	(1+i) ⁵	\$ 1.889374845	\$ 172.012,94
VAI (Valor Actual de Inversión)				\$ 869.879.01

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

$$VAN = -I_o + VAI$$

$$VAN = -375013,66 + 869879,009$$

$$VAN = 494865,35$$

Se define que el VAN a ser positivo el proyecto es viable; es decir el valor presente de los valores futuros; lo que cuesta actualmente el dinero. El VAN del proyecto es positivo y es de \$ 49.4865, 35

4.11.15 Tasa Interna de Retorno

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.) a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. = 0).

Este método considera que una inversión es aconsejable si la T.I.R. resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una T.I.R. mayor.

Cuadro 82: Cálculo de la TIR

FLUJO NETO DE EFECTIVO		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		FNE/(1+i) ⁿ
FNE 1	\$ 196.348,46	(1+i) ¹	1.5522	\$ 126.496.88
FNE 2	\$ 226.046,26	(1+i) ²	2.40932484	\$ 93.821.41
FNE 3	\$ 256.509,05	(1+i) ³	3.73975402	\$ 68.589.82
FNE 4	\$ 290.490,33	(1+i) ⁴	5.80484618	\$ 50.042.73
FNE 5	\$ 324,996,93	(1+i) ⁵	9.01028225	\$V36.069.56
VAI				\$ 375.013,66

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

$$I_o = 375013,66$$

La fórmula de la TIR es la siguiente:

$$TIR = VAN = 0$$

La tasa interna de retorno que hace que este enunciado se cumpla es:

$$TIR = 55,22\%$$

4.11.16 Punto de Equilibrio

$$Ventas en el Punto de Equilibrio = PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

a. Costos Fijos

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

1. Alquileres
2. Amortizaciones o depreciaciones
3. Seguros
4. Impuestos fijos
5. Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.)
6. Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

b. Costos Variables.

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo:

- Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto).
- Materias Primas directas.
- Materiales e Insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, Embalajes y etiquetas.
- Comisiones sobre ventas.

Cuadro 83: Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
Depreciación	\$ 18.149,83	Mano de Obra directa	\$ 18.256,89
Amortización	\$ 400,00	Materia Prima	\$ 267.369,27
Sueldo	\$ 72.451,06	Empaque plástico etiquetado	\$ 19.756,35
Servicios Básicos	\$ 2.928,00		

Total Costos Fijos	\$ 93.928,89	Total Costos Variables	\$ 305.382,51
VENTAS	\$ 757.326,75		

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

$$\text{Ventas en el Punto de Equilibrio} = PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = ((\$ 93.928,89 / (1 - ((\$ 305.382,51 / 757.326,75))))$$

$$PE = ((\$ 93.928,89 / (1 - \$ 0,40)))$$

$$PE = ((\$ 93.928,89 / (0,60)))$$

$$PE = \$ 156.548,15$$

Es decir, que la empresa tiene que vender \$ 156.548,15 USD anualmente para estar en equilibrio, y no experimentar ni pérdidas ni ganancias.

4.11.17 Relación Beneficio – Costo

Formula para obtener la Relacion Beneficio Costo

$$RB/C = (Io + VAN)/Io$$

$$RB/C = (375013,66 + 494865,349) / 375013,66$$

$$RB/C = 2,32$$

Por cada dólar de inversión se recuperará \$ 2,32 dólares, lo que me indica la viabilidad del proyecto para seguir la siguiente fase.

4.11.18 Período de Recuperación de la Inversión

Cuadro 84: Período de recuperación de la Inversión

Años	Inversión Io	F.N.E	Flujo Neto Acumulado
0	-375013.66		-375013.66
1		196348.46	-178665.2
2		226046.26	47381.06
3		256509.05	303890.11
4		290490.33	594380.44

ELABORADO POR: Jessica Verdesoto

226046,26 ----- 12 meses

178665,20 ----- X meses

X= 9,48 meses

La inversión se recupera en un año con diez meses

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Una vez terminado el estudio del presente proyecto, a continuación se presentan las respectivas conclusiones:

- Según las investigaciones realizadas, en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, existe tasas de crecimiento de consumo de productos derivados de la soya, que justifica la necesidad de crear el presente proyecto de factibilidad.
- En el Estudio de Mercado se ha determinado que existe una demanda insatisfecha del consumo de carne de soya para el año 2015 libras.
- El tamaño óptimo del proyecto está dado por la capacidad de instalación, para el proceso de producción, con un 50% de la demanda insatisfecha que será del mercado a cubrir de 131.709 libras para el año 2015.
- Se ha establecido las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto, dicha inversión inicial asciende a \$ **375.013,66** dólares (en activos fijos, activos diferidos y Capital de Trabajo)

- Se ha realizado la evaluación económica en la que se ha obtenido resultados muy convenientes de rentabilidad; así tenemos del VAN de este proyecto es positivo y es de \$ 49.4865,35; la TIR 55,22%
- La Relación Costo beneficio es \$ 2,32 por cada dólar invertido, el período de recuperación será en un lapso de tiempo de un año con diez meses.

5.2 RECOMENDACIONES

Luego de haberse expuesto las conclusiones a continuación se presentan las respectivas recomendaciones.

- El desarrollo económico y social de un país depende de la puesta en marcha de proyectos factibles que sean rentables y comprobados luego de su estudio y análisis para trabajar con un mínimo de riesgo y promover la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo los Tsáchilas, de la provincia de Santo Domingo.
- Es fundamental recordar que los indicadores económicos analizados en el capítulo de la evaluación son parámetros de decisión muy importantes: ya que de ello depende, que la Empresa SOYACARNY asuma tomar el riesgo de invertir, puesto que los cálculos han sido efectuados con la mayor exactitud y precisión posible para que los resultados sean 100% reales y optimistas.
- Como recomendación final se puede decir que el presente proyecto es factible y viable, pues cuenta con las condiciones de mercado, técnicas y financieras necesarias para su respectiva ejecución con una atractiva rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca, G. (1998). *Evaluación de Proyectos*. 5ª ed. México: Mc Graw-Hill Interamericana.
- Cifuentes, R. (2008). *Diseño de Proyectos de Investigación Cualitativa*. Madrid: Mc-Graw Hill Interamericana.
- Córdova, M. (2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. 2ª ed. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Costales, B. (2000). *Diseño y Elaboración de Proyectos*. Bogotá: Editorial Lascano.
- Dávalos, N. (2008) *Enciclopedia Básica de Administración Contabilidad y Auditoría* 3ª ed. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Dombusch, et al (2008). *Proyecto de Inversión*. México: Mc-Graw-Hill Interamericana.
- Fernández, S. (2010). *Los proyectos de Inversión*. 2ª ed. México: Alfa&Omega.
- González, M. & Martínez, J. (2005). *Administración de Proyectos*. Bogotá: Trillas.
- Gray, C. & Larson, E. (2008). *Administración de Proyectos*. 4ª ed. México: Mc-Graw Hill Interamericana.
- Klastorin, T. (2002). *Administración de Proyectos*. México: Alfa&Omega.
- Mankiw. G. (2008). *Principios de Economía*. 2ª ed. Madrid: Mc-Graw-Hill Interamericana.

- Miranda, J. (1998). *El desafío de la gerencia de proyectos*. 3ª ed. México: M&M editores.
- Morales, A. & Morales, J. (1999). *Proyectos de Inversión*. México: Mc-Graw-Hill Interamericana.
- Ochoa, G., & Saldívar, R. (2012) *Administración Financiera Correlacionada con las NI*. 3ª ed. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Parkin, et al (2009). *Macroeconomía*. 7ª ed. Madrid: Pearson Addison Wesley.
- Pindyck, J. & Rubinfeld, M. (2010). *Microeconomía*. 5ª ed. Madrid: Pearson Editorial.
- Rivera, F. & Hernández, G. (2000). *Administración de proyectos*. Madrid: Pearson Addison Wesley.
- Sapag, J. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Madrid: Mc-Graw Hill Interamericana.

LINKOGRAFÍA

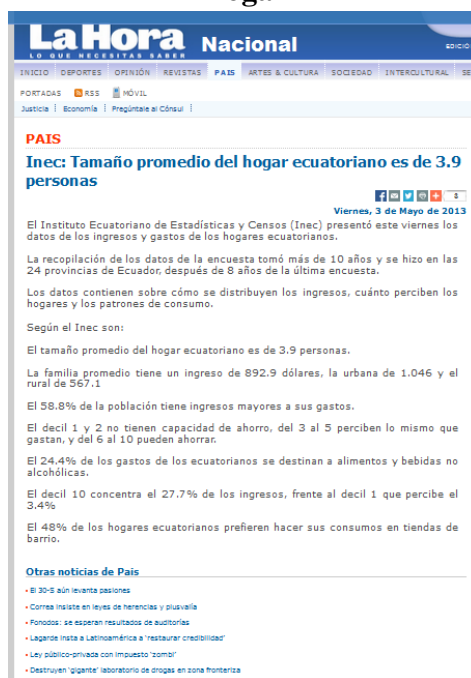
- Soya. (Recuperado 12/01/2016: <http://www.sancamilo.com.ec/soya.pdf>)
- Composición del grano de soya. (Recuperado 15/01/2015: <http://www.uaa.mx/investigacion/revista/archivo/revista37/Articulo%205.pdf>)
- Propiedades alimentarias y medicinales de la soya. (Recuperado: <https://www.veoverde.com/2014/01/soya-ventajas-y-desventajas-de-consumirla-diariamente>)

ANEXOS

Anexo 1 Población

1	<div style="text-align: center;">  <p>www.inec.gob.ec www.ecuadorencifras.com ECUADOR CUENTA CON EL INEC</p> </div>					
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9	Título					
10	POBLACIÓN POR ÁREA, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO					
11	Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
12				URBANO	RURAL	Total
4802			SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS	270.875	34.757	305.632
4803			SANTO DOMINGO DE ONZOLE	-	1.934	1.934
4804			SAQUISILÍ	7.205	6.199	13.404
4805			SARACAY	-	2.545	2.545
4806			SARAGURO	4.031	5.014	9.045
4807			SARAYACU	-	2.556	2.556
4808			SARDINAS	-	537	537
4809			SAYAUSÍ	-	8.392	8.392
4810			SELVA ALEGRE	-	4.693	4.693
4811			SEVILLA	-	3.552	3.552
4812			SEVILLA DE ORO	838	1.407	2.245
4813			SEVILLA DON BOSCO	-	13.413	13.413
4814			SHELL	-	8.752	8.752
4815			SHIMPIS	-	1.893	1.893
4816			SHUSHUFINDI	16.355	10.021	26.376
4817			SIBAMBE	-	3.869	3.869
4818			SIDCAY	-	3.964	3.964
4819			SIETE DE JULIO	-	3.813	3.813
4820			SIGCHOS	1.947	5.986	7.933

Anexo 2 Tamaño Promedio de Hogar



La Hora Nacional
LO QUE NECESITAS SABER

INICIO | DEPORTES | OPINIÓN | REVISTAS | **PAIS** | ARTES & CULTURA | SOCIEDAD | INTERCULTURAL | SERVICIOS

PORTADAS | RSS | MÓVIL

Justicia | Economía | Pregúntale al Cónsul

PAIS

Inec: Tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de 3.9 personas

Viernes, 3 de Mayo de 2013

El Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (Inec) presentó este viernes los datos de los ingresos y gastos de los hogares ecuatorianos.

La recopilación de los datos de la encuesta tomó más de 10 años y se hizo en las 24 provincias de Ecuador, después de 8 años de la última encuesta.

Los datos contienen sobre cómo se distribuyen los ingresos, cuánto perciben los hogares y los patrones de consumo.

Según el Inec son:

- El tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de 3.9 personas.
- La familia promedio tiene un ingreso de 892.9 dólares, la urbana de 1.046 y el rural de 567.1
- El 58.8% de la población tiene ingresos mayores a sus gastos.
- El decil 1 y 2 no tienen capacidad de ahorro, del 3 al 5 perciben lo mismo que gastan, y del 6 al 10 pueden ahorrar.
- El 24.4% de los gastos de los ecuatorianos se destinan a alimentos y bebidas no alcohólicas.
- El decil 10 concentra el 27.7% de los ingresos, frente al decil 1 que percibe el 3.4%
- El 48% de los hogares ecuatorianos prefieren hacer sus consumos en tiendas de barrio.

Otras noticias de Pais

- El 30-S aún levanta pasiones
- Correa insiste en leyes de herencias y plusvalía
- Fonodis: se esperan resultados de auditorías
- Lagarde insta a Latinoamérica a 'restaurar credibilidad'
- Ley público-privada con impuesto 'combó'
- Destruyen 'gigante' laboratorio de drogas en zona fronteriza

Anexo 3 Modelo de Encuesta



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE
CHIMBORAZO**
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERIA EN MARKETING



OBJETIVO: Identificar la oportunidad de inversión para la elaboración y comercialización de carne de soya en la ciudad de Santo Domingo.

Género Femenino

masculino

EDAD

18-30

30-42

42-52

52 en adelante

2.- ¿Cuántos integrantes son en su familia?

1 integrante

2 integrantes

3.- ¿El ingreso promedio de su familia es?

\$200-400

\$400-600

\$ 600-800

\$800 en adelante

4.- ¿Considera usted que es importante cuidar la alimentación de su familia?

SI

NO

5.- ¿Consumiría usted carne de soya?

SI

NO

6.- ¿Cuáles son las razones por la que su familia consumiría carne de soya?

Intolerancia a la lactosa Los nutrientes o beneficios Por dieta Otros

7.- ¿Dónde le gustaría q se comercialice la carne de soya?

Venta puerta a puerta Supermercados Tiendas naturistas Restaurantes

8.- ¿Con que frecuencia consumiría carne de soya?

1 libra por semana 2 libras por semana 92

9.- ¿El precio que usted podría pagar por la libra de carne de soya puede ser?

Entre 3 a 6 dólares Entre 6 a 9 dólares

10. Usted considera que su familia es 100% vegetariana?

SI NO

Anexo 4 Logotipo



Anexo 5 Etiqueta



VALOR NUTRICIONAL

Fibra dietética: 100g
Proteína: 100g
Sodio: 5 mg
Potasio: 1700 mg
Calcio: 280 mg
Magnesio: 240 mg
Hierro: 8 mg
Zinc: 3 mg
Fósforo: 580 mg

INGREDIENTES:
soya, gluten de trigo, perejil, orégano, sal.

CONSERVACIÓN:
Ambiente fresco y seco.
Refrigérese después de abierto.

BAJO en GRASA
BAJO en SAL

¡Mucho mejor!
SE EN SUICHO EN ECUADOR

ECUADOR

7 861234 567898

CONTENIDO NETO: 1libra

F. ELAB: 2016-02-5 / F. EXP: 2016-04-5

Anexo 6 Presentación del Producto

